
ELMA
TÜRKİYE'DE BEDEN DİLİ, İŞ YAŞAMI VE RENKLER
Dikkat Vücudunuz Konuşuyor!
KİTAP İADE GARANTİSİ
AHMET ŞERİF İZGÖREN


ELMA
TÜRKİYE'DE BEDEN DİLİ İŞ YAŞAMI VE RENKLER
Dikkat Vücudunuz Konuşuyor!
KİTAP İADE GARANTİSİ
AHMET ŞERİF İZGÖREN

Dikkat Vücudunuz Konuşuyor!

TÜRKİYE'DE BEDEN DİLİ, İŞ YAŞAMI VE RENKLER

AHMET ŞERİF İZGÖREN

İş ve Yönetim Serisi

DİKKAT VÜCUDUNUZ KONUŞUYOR©

İş ve Yönetim Serisi 2

ELMA YAYINEVİ©

Genel Yayın Yönetmeni : Gaye Dinçel

Editör : Demet Uyar

Düzelti : Hayriye Gül, Reyhan Tutumlu, Tuğba Yıldırım

Fotoğraf ve Çizimler : Ahmet Şerif İzgören

Mizanpaj :Yüksel Ünsal

Kapak Düzeni : Rıza Kaçamak

Yayın Ekibi : Gül Balcı, Timuçin Karakuş, Ahmet Şahin, Aydil İnal, Altınay Çelik

Basımevi : Yorum Matbaacılık

1. Basım Nisan 1998 • 48. Bas›m Nisan 2010

temsilciliklerimiz

Akdeniz Bölgesi CDR Eğitim ve Danışmanlık • Nebi Acar • Tel: (242) 247 72 72 nebi@izgorenakin.com

Ege Bölgesi Nazlı Uluer • Tel: (555) 621 28 53 • nazliuluer86@gmail.com

Bursa Alp Dağıtım Kitap Kırtasiye • Orhan Yalçınkılıç • Tel: (224) 223 01 19 orhanalp8@hotmail.com

Çanakkale Ayışığı Kitaplığı • Metin Küren • Tel: (286) 217 22 24 ayisigikitapligi@gmail.com

İstanbul Altınay Çelik • Tel: (554) 498 52 50 altinay@elmayayinevi.com

İzmir Pan Kitabevi • Aykut Yenersu • Tel: (232) 369 11 99 pankitabevi@pankitabevi.com.tr

Yakın Kitabevi • M. Nusreddin Özbay • Tel: (232) 421 81 69 yakinkitabevi@yakinkitabevi.com.tr

Kayseri OAG Eğitim Danışmanlık • Gökçen Acuner • Tel: (352) 234 17 18 gokcen@izgorenakin.com

Nazilli Üniversitem Kitabevi • Burçin Turhan Şenol • Tel: (256) 315 51 55 universitemkitabevi@hotmail.com Samsun Endülüs Kitabevi • Davut Şal • Tel: (362) 435 96 07 enduluskulturmerkezi@hotmail.com

Her türlü kitap talebinizi temsilciliklerimizden, www.elmayayinevi.com adresimizden,

telefon veya faks aracılığıyla yayınevimizden yapabilirsiniz. Kitaplarımızla ilgili

görüşlerinizi www.elmayayinevi.com adresindeki web sitemizde belirtebilirsiniz.

ISBN: 978-975-6093-11-5

Her bir eğitiminiz şahsımın ve şirketimin çalışanlarının bireysel gelişimine katma değer yaratmakla kalmadı; bu eğitimler, hayat tarzımızdaki farklılığı bize gösterip farklı bakış açıları sağladı.

Dr. Barbaros Kon

Dentaş AŞ İnsan Kaynakları Müdürü

Şerif Bey,

On yıldır bu üniversitedeyim, 700 kişilik salon ikinci defa doluyor. Bir o kadar öğrenci de dışarıda kaldı. İlki, Rauf Denktaş'ın konuşmasıydı, onda öğrencileri imzayla getirmiştik. Mikrofon kullanmadan bu kadar öğrenci soluksuz dinledi. Mükemmel bir seminerdi. Öğrencilerin sizi bu kadar sevmesinin nedeni çok açık.

Kenan Başaran

Doğu Akdeniz Üniversitesi Öğretim Üyesi

İş yaşamımda almış olduğum, bende ve arkadaşlarımda iz bırakan, pratik anlamda destek vereceğine inandığım, nadir ve kurumumuzun üst yönetimini kaynaştıran eğlenceli bir eğitimdi. Tebrik ediyorum.

Faruk Yarman

Havelsan Genel Müdürü

Sıcak, samimi, kesinlikle hayata dair... Bugüne kadar aldığım en verimli eğitimdi.

Filiz Mızrak

Türk Kızılayı İnsan Kaynakları Müdürü

Kesinlikle tüm hayatım boyunca kullanacağım bilgi ve yöntemlere sahip oldum. Bir eğitimin beni ve hayatımı bu kadar etkileyeceğini tahmin etmezdim.

Zekiye Şafak

Metesan İnsan Kaynakları Uzmanı

Bedenimizin dili iç dünyamızın sesidir. İçerideki bilgiler gerçek anlamda bize ışık tutuyor. Çok etkileyici bir kitap.

Yekta Güngör Özden

Anayasa Mahkemesi Eski Başkanı

İnsan yaşamı ile doğrudan ilgili olan bu konunun öğrenilmesi için bu kitabın herkes tarafından okunması ve milli eğitim müfredatına girmesi gerektiğine de inanıyorum.

Dr. Mehmet Atay

Siyaset Bilimi Doktoru

Cumhurbaşkanı Eski Başdanışmanı

Bu konudaki hemen hemen bütün kitapları okudum. Fakat bu kitap gerçekten çok farklı ve etkileyici. Benim için en önemli nokta ise, bu kitabı bir Türk'ün bize uygun örneklerle yazmış olması. Ellerinize sağlık.

Hakan Eryiğit

İş Bankası

Kitabı elinize aldığınızda kesinlikle bırakamıyorsunuz, arkadaşlarıma verdiğimde de aynı şeyi gördüm, eline alan üç saatte bitiriyor. Çok ilginç, yeni kitaplarınızı bekliyoruz.

H. Babür Leşkeri

Subay

Kitabınızı okudum. Gerçekten çok faydalandım. Kitabınızın bizlere, yani Türkiye şartlarına göre hazırlanması, klasik bir çeviri veya bizim iş hayatımızla ilgisiz olmaması takdire şayandır.

Süleyman Tapsız

Yeşilhisar Kaymakamı

Dikkat Vücudunuz Konuşuyor kitabıyla tesadüfen karşılaştım. Sonuçta beni öyle etkiledi ki yazarın diğer kitaplarını da son derece keyif alarak, her cümlesini bilgilenerek okudum.

Hülya Ferruhoğlu

Buski Bilgi İşlem Daire Bşk.

Denizli Belediyesi'nin önünde kitabınızı okurken yanıma bir kız geldi. Selamlaştık, kitabınızı okuduğunu söyledi. Harika bir kitap! İkimiz de mutlu olduk. Doktor olma kararımı Avcunuzdaki Kelebek'i okuduktan sonra almıştım. Gençler için ışık gibisiniz. Sağ olun.

Ebru Yılmaz

Bu kitapta yazarın en çok vurguladığı nokta şu: "Bu bilgileri kullanarak yapaylaşmayın, doğal olun. Başka insanları bu bilgileriniz nedeniyle birkaç hareketi yüzünden yargılayıp karar vermeyin. Sadece size uygulayan olursa ne yaptığını bilin ve savunmaya geçin." Sadece bu tavsiyesi bile bir kitaptan alınabilecek güzel bir öğüt ya da artı olarak yeter.

Ayşe Güler

Bize vücut dili ile ilgili ipucu verecek kitabın bu kültürün içinden biri tarafından hazırlanması, konuşma dili kıvamında yazılarak okuyucuya muhabbet ediliyormuş havası vermesi ortaya güzel bir çalışma çıkarmış. Methini çok önceleri duyduğum ve bazı beklentiler içinde elime aldığım bu kitap, beklentilerimi yanıtlamaktan geri kalmadı.

Erdal Azman

İade garantisini görünce iade ederim diye aldım, başucu kitabım oldu.

Şükran Yılmaz

Seminer için teşekkür etmek istiyorum. Harikuladeydi. Çıkışta birçok kişi “Bugüne kadar dinlediğimiz en iyi konferanstı” yorumunu yaptı. Sağolun.

Hakkı Can Saylan

Bilkent Üniversitesi Mühendislik Topluluğu

Benim adım Agil. Azerbaycan’danım, MBA mastırı yapmaktayım. Kitabınızda son derece isabetli ve müthiş şeylerle karşılaştım. Kitaplarınızı burada herkes okuyor. Sizi çok severler. Kafama takılan bir mesele oldu. Bir yerde nutuk söyleyen adamın kalemini almışsınız, sizin yanınızda eyleşmişse problem yok, sizden hayli kenarda eyleşmiş olsaydı alternatifiniz ne olacaktır?

Agil Memmedi

Ekonomist

“Bana Masalları, Nisan Güneşini ve Güneyde Kimsenin Bilmediği
O Büyülü Sahillerde Esen Meltemleri Hatırlatan Tatlı Kıza...”
Ocak 1999
İzmir

Yazarın Uyarısı

İletişim denilen şey, doğal ve kendiniz olmaktır. İçinizdeki ışığın dış dünyaya yansımasıdır. İnsanlarla kurduğunuz ilişkinin içine yapaylık girerse dostlukları, içten ve insanlık dolu bir hayatı unutun.

Bu kitapta size Amerikan tarzı kitaplarda olduğu gibi yapaylığı pompalamaya çalışmadım. Onların kültürüyle bizim kültürümüz arasında dağlar kadar fark var. Bizimki saygı ve sevgi üzerinedir, onlarınki ise para ve güç. Kitap sizin şu anki tavırlarınızı sakın değiştirmesin. Sakın fazla etkilenmeyin.

İletişim insanlar arasında köprü kurmaktır, insanları yönetmek ve insanlara baskı kurmak değil. Kitaptaki otorite oyunlarını, nelerle karşı karşıya olduğunuzu, sizi patlamış mısır gibi tüketmeye çalışan modern kültürü göstermek için anlattım. Sadece bunları fark etmeyi ve bunların etkisi altında kalmamayı öğrenin. İnsanların anlık hareketlerine bakarak sakın kişilikleriyle ve duygularıyla ilgili kararlar vermeyin ve kendiniz olun.

Sevgiyle, insanlıkla, içtenlikle dolu kendiniz...

Bırakın, ışığınız dışarı olduğu gibi yansısın, değişmeden.

Çevrenizi ancak öyle aydınlatabilirsiniz.

“Bilgi bir ışık gibidir, sızacak bir yer bulur ve içeri girer.”

Pablo Neruda1

Bazen su altında o güne kadar hep gördüğünüz, fakat hiç fark etmediğiniz bir şey görürsünüz; inip yakından incelediğinizde, dokunduğunuzda, o güne kadar keşfetmediğiniz, inanılmaz, büyülü bir canlıyla karşı karşıyasınızdır. Bugüne kadar hep gözünüzün önünde olan bu büyülü canlıyı nasıl da fark etmediğinize şaşarsınız. Ben de bu kadar yoğun bir biçimde kullandığımız, verdiğimiz mesaja asıl anlamı yükleyen bu dili şans eseri fark ettim. 1987 yılından beri iş yaşamının içindeyim. Bunun yaklaşık sekiz ayı dışındaki bölümü, irili-ufaklı, sivil-asker, özel sektör-devlet gibi çeşitli gruplarda yöneticilikle geçti. O günden beri üzerinde çalıştığım, birçok kaynaktan okuduğum, asıl önemlisi iş yaşamı içinde ve yönetimde kullandığım bir konu oldu.

Verdiğim seminerlerin birçoğunun sonunda benden bu konuda bir kitap yazmamı istediler. Dikkat Vücudunuz Konuşuyor’u yazmadan önce okuduğum kitaplarda öncelikle şunu gördüm: Amerikalının kendi kültürüne uygun olarak yazdığı bilgileri alıp Türkiye’deki iş yaşamına olduğu gibi adapte etme şansınız hiç yok. Tabii, bu kültürler arasında benzerlikler olduğu da yadsınamaz. Hattuşaş’taki Yazılıkaya’da Hitit Kralı Şippuliuma’nın yazıtlarında geçen Tanrı Hessup’u, yüzyıllar sonra Hindistan’da Tanrı Zui olarak görürsünüz. Aynı Tanrı Ege’de Olympos’un zirvesine Zeus ismiyle çıkar. İskender doğu seferine çıktığında tanrılarına Anadolu’da rastlar ve çok şaşırır. Aynı Tanrı bugün Batı’da Zui’nin gününde, yani (Tuesday) salı gününün isminde yaşar. Kültürler arasında bazı benzerlikler olduğu doğru; ama bu benzerlikler bir süre sonra her ülkede farklılıklar gösterir. Bu yüzden kitabın bizim kültürümüzü yansıtmasına dikkat ettim. Okuduğum kitaplarda benim dikkatimi en çok çeken konulardan biri de, hep bahsedilen konuya çok uygun ve pek de inandırıcı olmayan “Hiç unutmam satış müdürüm bir gün...” diye başlayan senaryolar oldu. Bazı kitaplarda ise herkesi salak yerine koyan ve sadece kendi davranışlarının ne denli profesyonelce olduğunu anlatan, satır araları hep “salaklar için başarının 10 altın anahtarı”yla dolu olan alaycı bölümleri okudum. Kitabın içinde bu tür ibarelere rastlamayacaksınız.

“Mesajın kodlanması”, “alıcı tarafından irdelendikten sonra döngülenmesi” ve “bireye ikilemlenmesi” gibi teoriler de görmeyeceksiniz. Dilin bizim konuştuğumuz dil olmasına ve yurt dışından verdiğim örnekler haricinde İngilizce bir terim kullanmamaya dikkat ettim.

Kitapta çok fazla isimle karşılaşacaksınız. Bunun nedeni, bilginin çok değerli olduğunu ve her türlü bilgiyi aldığım insanların isimlerini vermem gerektiğini dü-

şünmemdir. Tüm bildiklerimiz başkalarından öğrendiklerimizdir. Bu kitabı yazmamda bana bir şeyler öğreterek yardımcı olan tüm dostların isimlerini bir sayfada toplanmış bulacaksınız. Kaynakça bölümünde alıntı yaptıklarımın yanı sıra, alıntı yapmamış olmama rağmen, bu kitabı yazarken, bende birtakım fikirlerin oluşmasına katkıda bulunan, konuyla ilgili okuduğum kitapların isimlerini de yazdım.

Robert Colteway, Alman bir arkeologdur ve Babil'in Asma Bahçeleri'nin peşinde kazılar yapar. Önce surları bulur ve Babil'in Asma Bahçeleri'ni bulduğunu zanneder; ama yanılmıştır. Kazılarda bulduğu 25000 tabletin hiçbirinde Babil'in Asma Bahçeleri'nin ismi bile geçmez. Çünkü Babil'in Asma Bahçeleri yoktur! Ege'de zeytin ve peynirle beslenen Platon'un öğrencileri Doğu'ya gittiklerinde, müthiş ve zengin bir dünyayla karşılaşırlar. Yunanistan'a döndüklerinde orada gördükleri envai çeşit meyveleri, bahçeleri ve uygarlığı abartarak anlatırlar; gittikçe anlatılanlara daha fazla inanılmaya başlanır. Sonunda hepimiz, olmayan Babil'in Asma Bahçeleri'ni dünyanın yedi harikasından biri zannederiz.

"Sıradan şeyleri gözünüzde büyüterek mucizevi şeylere dönüştürmeyin, bunun yerine mucizevi şeyleri sıradan şeylere dönüştürün" diyor Francis Bacon. Kitapta anlattıklarımın günlük yaşamdan uzak olmamasına çalıştım. Kimi yazarların beden dili ile ilgili abartılı bulduğum yorumlarını, kimi hareketlere yükledikleri anlamları, günlük yaşantımızda ve iş yaşamında hiç görmediğim için kullanmadım. Sahte Asma Bahçeler yaratmamaya çalıştım.

Beden diliyle ilgili çok temel, hepinizin bildiği konulara ise (eğer biri esniyorsa uykusu gelmiştir gibi) kitabı, bizlere saf muamelesi yapan, yumurta pişirme makinesi kullanma talimatlarına çevirmemek için değinmedim. Onun için kitapta basit konulardan çok, ayrıntılara rastlayacaksınız.

Bir Şili atasözüdür: "Sinek ter içindeki öküzü dürtmüş, 'Tarlayı sürerken amma yorulduk değil mi?'" demiş. Bu kitabı yazarken bana çok şey öğreten dostlarımın, bana bu zamanı ayırmamı sağlayan İZGÖREN&AKIN'lı ekip arkadaşlarımın çok büyük katkısı oldu. Eğer, bu kitap bilginin bu ülkede birkaç kapı altından sızmasına bir sinek kadar katkıda bulunursa, ne mutlu bana.

Ahmet Şerif İzgören

Ekim 1998

Ankara



Kusursuzluğu küçük şeyler oluşturur; ama
kusursuzluk küçük bir şey değildir.

"Çoğu zaman çok yakınımızdakilerin sırf burnumuzun dibinde oldukları için asıl özelliklerini değil de ikincil özelliklerini fark ederiz."

Orhan Pamuk[1]

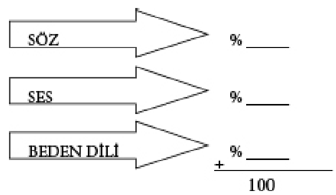
[1] Pamuk, Orhan (2003). Kara Kitap. İstanbul: İletişim Yayınları.

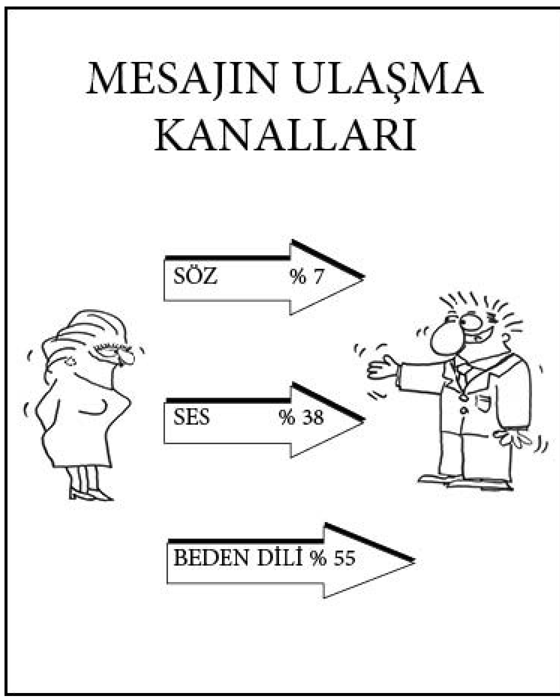
DİKKAT VÜCUDUNUZ KONUŞUYOR

Karşımızdaki insanla iletişim kurarken, bir mesajı iletirken 3 kanalı kullanırız. Söz: Burada içerikten bahsediyorum, söylediğiniz cümleleri yazılı düşünün. Ses: Tonlama, vurgu, telaffuz. Beden Dili: Mimikler, vücudun duruşu, bakışlar, mesafeniz vs. Karşımızdaki kişi duygularımızı bu üç kanaldan algılar. Şimdi lütfen kaleminizi alıp karşınızdakinin duygularını anlamaya çalışırken veya siz duygularınızı karşıya aktarırken bu üç kanalın etkilerini düşünerek bunlara, toplamı % 100 olacak şekilde birer not vermenizi istiyorum. (Yazın. Çünkü, bu daha sonra, kitabı okumaya başlamadan önceki yargılarınızı kontrol etme olanağı sağlayacaktır.

Doğru cevapları arka sayfada bulacaksınız.) Notlamayı yaptıktan sonra devam edebilirsiniz.

Biriyle dans ettiğinizi düşünün, fonda çalan şarkıdaki söz (içerik), müzik (ses) ve dans (beden dili) karşınızdaki üzerinde farklı oranda etkiler bırakacaktır.





2

2 Ferris & Mahrebian (1967). Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. The Journal of Counselling Psychology, Cilt 31, sayfalar 248-252.

Bunlar, Prof. Dr. Albert Mahrebian ve Ferris'in 1967'de yaptığı bir araştırmanın sonuçları. Bu türdeki hemen hemen bütün kitaplarda bu araştırmanın sonuçlarını bulacaksınız. Çeşitli bilimsel araştırmalarda farklı sonuçlar ortaya çıkmış olsa da sonuçlar birbirine çok yakındır. Son dönemdeki bazı araştırma sonuçlarında söz bölümünün etkisinin % 15'e ka-

dar ulaştığı görülüyor. Fakat bugüne kadar duygu aktarımında sözün etkisinin bu oranın üzerine çıktığını gösteren bir araştırma yok.

Şimdi itirazınızı duyar gibiyim:

– Ben patronumun söylediklerini dinlerim, hareketler o kadar önemli değil.

– Ne yani, o kadar korktuğum karımın sözleri benim bir kulağımdan giriyor diğer kulağımdan çıkıyor mu? Nayır!

– Çocuk bana evlenme teklif ediyor, nasıl söyleyeceğine mi bakacağım?

– Hadi ordan, almış kalemi eline uyduruyor! (Bu sonuncuyu söyleyen arkadaşa teessüf ediyorum.)

Bakın cümle şu:

– Nazlı, benimle evlen!

Bu cümleyi muhallebicide yüzünüzde hafif bir gülümseme, sevgilinizin gözlerine bakarak ve ellerini tutarak sevgili dostum Semih Sergen’in ses tonuyla söylemenizle, sözü hiç değiştirmeden, sesi ve beden dilini değiştirerek, yani Reha Muhtar’ın ses tonunu kullanıp, bir elinizle masaya vurup diğer elinizin işaret parmağını Saadettin Teksoy gibi uzatarak “NAZZLI BENİMLEN EVLENN!!!” diye bağırmanız arasında sonuç olarak büyük bir farklılık olduğunu göreceksiniz; yani ne söylediğiniz değil, nasıl söylediğiniz önemli. Ne yazık ki mesajı içki şişelerini algıladığımız gibi algılarız. İçindekinden çok paketi sizi etkiler ve söyleyiş biçiminiz, yani sesinizi ve vücudunuzu kullanışınız karşınızdaki üzerinde asıl etkiyi bırakır.



“Maaşım yetersiz, biraz artış istiyorum.”



“Maaşım yetersiz, biraz artış istiyorum.”

Maaş artışı istemeye gelen bir çalışanınızın size bunu birinci resimdeki gibi söylemesiyle, ikinci resimdeki gibi söylemesi arasında etki açısından büyük fark olacaktır (“Benim için fark etmez, ikisinde de maaş artışı yapmam” diyor olabilirsiniz; ama en azından birini dövmek zorunda kalmayacağınız kesin. İnanın ben fotoğrafı çekerken kendimi zor tuttum!).

Tabii, bu oranların her konuşmada böyle olduğu söylenemez. Kişilerin kültür düzeylerine, konuşulan konuya, atmosfere, mesajın duygu mu, düşünce aktarımı mı oluşuna göre sözün, sesin ve beden dilinin etkileri farklıdır.

Bu konuda anlaştığımızı düşünüyorum; o yüzden, bir dediği bir dediğine uymayan, “Hiç unutmuyorum bir keresinde şöyle önemli bir söz söylemişti, bu ülke için şöyle bir fikir

oluşturdu" diyemediğiniz politikacılar yıllardır devlette önemli yerlerdedir. Evet, ne söylediğiniz değil, nasıl söylediğiniz önemli. Hiçbir şeyi iyi söylemek, politikada önemli noktalara gelmek için önemli olabilir. Politikacılara kitabın yalanla ilgili bölümünde yine değineceğiz.

Sayın Aslı Özyürek'in İstanbul'da yaptığı bir araştırma, Türkiye'de batı bölgelerinde yetişenlerin beden dillerini daha az kullanırken, güney kökenli olanların çok daha fazla kullandığını gösteriyor. Aynı şekilde kültür düzeyi arttıkça beden dili kullanımının azaldığı görülür. Prens Charles, Kraliçe Elizabeth gibi soyluların konuşurken ellerini ve vücutlarını hiç kullanmadıklarını görürsünüz. İngiltere'de Eton College gibi okullarda öğrencilerin koltuk altlarına kitaplar yerleştirip topluluk karşısında öyle konuşmaları sağlanır. Bir süre sonra öğrenciler kollarını hareket ettirmemeyi öğrenirler. Prens Charles'ın çocukları bugün aynı okulda okuyorlar. Oysa Margaret Thatcher, kürsüye elini nasıl vurması gerektiği konusunda pop imaj menajerlerinden ders aldı.[3] Kruschev'in ne söylediğini kimse pek hatırlamaz, ama Küba krizi sırasında Birleşmiş Milletler'deki konuşmasında ayakkabısını çıkarıp kürsüye vurmasını kimse unutmaz (bizim politikacılar, olur da bu kitabı okurlarsa meclis çorap kokusundan geçilmez). "Bakın hiç kıpırdamadan konuşuyorum, ne kadar da kültürlüyüm" demeyin, söylediklerinizin etkisinin azaldığını görürsünüz. İletişimde doğal olmak çok değerlidir; yoksa, dublajlı İbrahim Tatlıses filmlerine benzersiniz. Filmde, adamı müthiş bir dublaj sanatçısı seslendirmiş, müthiş kibar konuşuyor; türkü başlayınca "aneey anüüy..."

3 Atkinson, Max (1984). Our Master's Voices. New York: Routledge.

Beden dilinin kullanımı (sözsüz iletişim) küçük yaşlarda çok fazla iken, yaş büyüdükçe azalır. Bazı çocuklar için söylenir: "Büyümüş de küçülmüş", bu kategoriye girenlerin bilmişliklerinin yanı sıra, beden dillerini de büyükler gibi çok az kul-

landıklarını göreceksiniz. Aynı maçı küçük bir çocuğa ve yaşlı bir adama seyrettirip anlattırdığınızda, küçük çocuk golü anlatırken koşturup, topa vurup golü atan futbolcu kadar heyecanlı bir performans gösterirken; yaşlı izleyici hiç kıpırdamadan "Lefter Küçükandonyadis golü atmıştır, binaenaleyh" diyebilir.

Kadın ve erkek arasında da bazı farklar var. Örneğin, ceket giyerken erkeklerin ilk önce sağ kolunu, kadınların da daha çok sol kolunu kullandıkları tespit edilmiş (bu beynin loblarının kullanımı ile ilgili). Yine yalan söylerken erkekler gözlerini aşağıya doğru kaçırırken, kadınlar daha çok yukarı bakmayı tercih ediyorlar ve erkekler yalan söylerken gözlerini ovuşturuyorlar, kadınların eli ise burunlarına gidiyor. Bu örneği verdiğim seminerlerde toplu olarak hep aynı tepkiyi aldım: "Makyajları bozulmasın diye!" Kesinlikle doğru.

Peki dünyadaki farklılıklar ve benzerlikler ne? Öncelikle temel duyguların tüm dünyada aynı yüz mimikleri ile gösterildiğini belirtmem gerekir. Bir Japon da mutluysa yüzünden anlarsınız, Senegalli bir taksi şoförü de levyeyi çekip sizi dövmeye geliyorsa, kızgınlığı yüzünden bellidir. Ama vücudun bölgesel hareketlerinde bazı farklılıklar vardır.

Şimdi lütfen sadece başınızı kullanarak bir evet işareti yapar mısınız? Şimdi de yine başınızla "ııh, hayır" anlamına gelen işareti yapın (bunları Eminönü-Taksim otobüsünde, Konak-Karşıyaka vapurunda ya da Ankaray'da yapıyorsanız etraftakiler deli zannedebilir). Evet tüm dünyada aynı, insanlar başını yukarıdan aşağıya doğru sallıyor. Hayır da tüm dünyada aynı, insanlar başlarını iki yana doğru sallıyorlar. "Hayır"ı, biraz önce sizin de yaptığınız gibi başlarını geriye atarak ve gözlerini vahşice arkaya doğru devirerek yapan üç millet var: Türkler, Yunanlılar ve Suriyeliler. Bir de İtalya'nın sadece Sicilya bölgesinde, yani güneyinde yapılıyor. Küçük bir çocuğa mama uzattığınızda yemeyecekse ka-

fasını iki yana doğru sallar veya yana doğru çevirir; bu, çocuğun doğal bir hayır tepkisidir. Fakat yaş büyüdükçe öğrenmenin etkisiyle bu tepkiler farklılık gösterir. İki ulus ise bu hareketin tam tersini yapıyor: Geçtiğimiz günlerde Sheraton'da, İnsan Kaynakları Türkiye Buluşması'nda yaptığım bir konuşmada, Emniyet Genel Müdürlüğü'nden bir bey, Arnavut öğrencilerin evet ve hayır işaretlerini tam tersi şekilde kullandıklarını söyledi. Arnavut öğrencilere Türkiye'ye ilk geldiklerinde "Yemek yer misiniz?" diye soruyorlar. Çocuklar kafalarını evet anlamında iki yana sallayınca "Herhâlde yemeyecekler" diye saatlerce aç bırakıyorlar. Bursa'da tanıştığım Bulgaristan göçmeni olan bir vatandaşımız, bana Bulgarların da evet ve hayır işaretlerini tam tersi şekilde yaptıklarını söyledi. Bulgaristan ve Arnavutluk'taki bu farklılık, Yunanlıların hayır için bizim gibi kafalarını arkaya atmaları Balkanlar'da bu konuyla ilgili genel bir farklılık olduğunun bir göstergesi. Biz kafayı iki yana sallamayı, yazık anlamında kullanırız. Bu, onaylamadığımız bir durumu ya da olumsuz bir duyguyu ifade etmek için kullandığımız bir harekettir. Batıda "hayır"ın yanı sıra katılmama anlamında da kullanılır. Açık oturumlarda karşıt görüş savunan kişi kamera onu gösterdiğinde, onaylamadığını göstermek için kafasını iki yana sallar. Bizde hayır anlamında kafanızı bütün bir oturum boyunca geriye atma ve kaşlarınızı kaldırma şansınız olamaz. Belki bunun yerine Deniz Baykal gülümsemesi kullanılabilir.

Çok ilginçtir ki 1997 yılında Bilkent Üniversitesi'nde öğretim üyelerinden, öğrencilerden ve çalışanlardan oluşan yaklaşık 200 kişilik bir topluluğa yaptığım bir konuşmada, insanlardan başlarıyla hayır yapmalarını istediğimde, kafaların yarısının yukarı doğru kalkarken, dinleyicilerin diğer yarısının da başlarını sağa sola salladığını gördüm. "Hayır"ı diğer milletler gibi yapan grup daha çok Inter-Star dizileriyle büyüyen, Pepsicilerin generation-next yapmak için mil-

yonlarca dolar harcadıkları yaş grubuydu. “Globalization” adı altında müthiş sistematik bir “Americanization” yürütülen dünyada öğrenmeyle ve beyin yıkamayla beden dilinde genel bir benzeşme olması kaçınılmaz görünüyor. Şu an müzik kanallarında program sunan VJ’ler (vıjık) aynı abartılı hareketleri bundan 10-15 yıl öncesi TRT’de yapsalardı duyma engelliler için Amerika’dan sunucu getirmişler düşüncesine kapılabilirdik; ama alışıyor ve öğreniyoruz. Ben bu globalleşmenin, 1950’li 1960’lı yıllarda büyüklerimize “Clark çekmeyi” öğreten rahmetli Clark Gable ile başladığına inanıyorum. O bakış hâlen birçok pastane, kıraathane, üniversite kampüsü gibi umuma açık yerlerde aynı ciddiyetle icra edilmektedir.



Clark çeken bir gencimiz (kendisi evli ve bir çocuk babası).



Aynı gencimiz başka bir Clark tarzı deniyor; Kemal Sunal tarzı (kendisi yine evli ve yine bir çocuk babası).



Akşam eve gittiniz, sofrada en sevdiğiniz yemeğin tadına baktıktan sonra, mükemmel olmuş anlamında yaptığımız işaret budur.

Mükemmel hareketi

Kütahya Genç İş Adamları Derneği'nde (KÜGİAD) yaptığım bir konuşmada Erkan Güral, bir anısını anlattı: İtalya'da önemli bir iş bağlantısı yapmışlar ve akşam yemeğe çıkılmış. Yemeği nasıl bulduğu sorulduğunda, Erkan Bey bizim mükemmel hareketini diğerlerine doğru yapmış, herkesin yüzü asılmış. "Hareketi anlamadılar herhâlde" diye tekrar ettiğinde yüzler daha gerilmiş ve sonra da buz gibi bir geceyle yemeği bitirmişler. Birleşmiş Milletler Orta Avrupa Grubu'na liderlik, takım çalışması gibi eğitimler verirken grupta Finlandiya'dan Ermenistan'a, Amerika'dan Filipinler'e kadar öğrencilerim oluyor, o gruplardan birinde iki İtalyan yönetici olan Marko ve Furyo'ya sorduğumda İtalyanların bu hareketi "Ne zırvalıyorsunuz?" anlamında kullandığını söylediler. İtalyan futbolcuların hakeme itiraz ederken bu hareketi yaptıklarını göreceksiniz. Aynı hareket Suudi Arabistan, Suriye ve İsrail'de "yavaşla" (şıvayye) anlamında kullanılır. Kıbrıs'ta verdiğim bir seminerde, Kıbrıs Türkleri arasında bu işaretin eskiden "gününü göreceksin" anlamında kullanıldığını söylediler. İtalyanların bir yemeği beğendiklerinde işaret parmaklarını yanaklarında sabitleyip "mmm" diye çevirdiklerini, NATO'da yabancı subayları eği-

tirken öğrendim. Şimdi İtalya'daki o geceyi gözünüzde canlandırın. Bizimki "şahane" diyor, onlar "zırvalamayın" anlıyor.



Başparmak hareketi

Başparmak işareti benim için su altında çıkış yapıyoruz anlamına gelirken, başka birine Fazilet Partisi'ni çağrıştırabilir, kimi ülkelerde (örneğin ABD) aynı işaret başarı anlamında kullanılırken, bazı ülkelerde küfür anlamına gelir.

Bu işareti Filistin'de yaparsanız Hizbullah taraftarı olduğunuz anlaşılır. Müslüman birçok ülkede (örneğin İran) ve Avustralya'da bu hareket küfür anlamında kullanılır. 1996 yılında, Bangladeş Parlamentosu'nda Denizcilik Bakanı Abdur Rab bu hareketi yaptığında, parlamento ve basın birbirine girmişti. Aynı hareketi bizim meclisimizde yaptığınızda olumsuz bir şey ifade etmez.

Kuzey-Güney Savaşı'nda Kuzeyli askerler her gün tekmil veriyorlardı: "Five people are killed" (5 kişi öldürüldü), kısaca "five key" Kimse ölmemişse bugün ölen yok anlamında "OK" (Ovv-Key) diyorlardı.



OK işareti

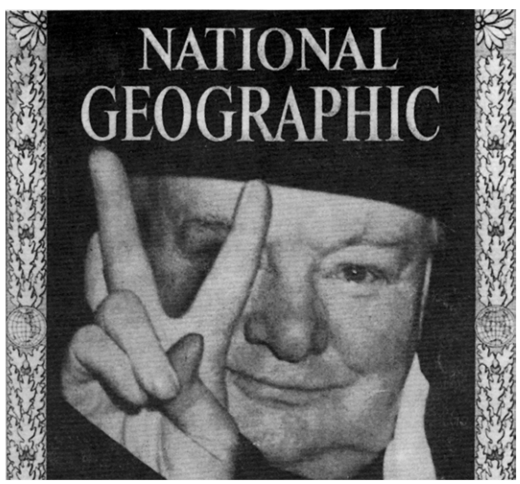
OK işareti su altında bir problem yok anlamında kullanılırken, Türkiye'de yolda bir vatandaşa bu işareti yaparsanız gözünüze yumruğu yersiniz. Japonlar ise aynı işareti para anlamında kullanır. Bugün Amerika'da bu işaret (OK) problem yok veya başarı anlamında kullanılır. Latin ülkelerinde ise aynı işaret küfür anlamına gelir. John Kijner'in,[4] bir Amerikan gazetesinde yayımladığı yazısında okumuştum; 1950'de Richard Millhous Nixon, Amerika'nın güney sınırında konuşmaya gider ve toplanan Latin halka iki eliyle OK işareti yapar, topluluğun tepkisi çok sert olur, küfür ediyor zannederler. Aynı işareti Fransa'da yaparsanız da "değersiz, sıfır" anlamına gelir.

4 Kijner, John. The New York Times, 29.08.1996.

5

5 National Geographic dergisi, Ağustos 1965.

Churchill 8 Mayıs 1945'te Whitehall'da, İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminde 50.000 yurttaşına, ağzında güç simgesi puroyla zafer işareti yapıyor.



6

6 National Geographic dergisi, Ağustos 1965.

Fotoğrafta, Winston Churchill'i ölümü üzerine Ağustos 1965'te ona ayrılan National Geographic kapağında zafer işareti yaparken görüyorsunuz.

Churchill'in İkinci Dünya Savaşı sonrası işaret ve orta parmağını kullanarak "V" Victory (Zafer) kelimesinin ilk harfini yaparak "zafer"i sembolize etmesi, tüm dünyada bu işaretin

zafer için kullanılmasına neden olmuştur. Aynı işareti avucunuzu kendinize çevirerek yaparsanız, Türkiye'de 2 anlamına gelir, İngiltere'de ise karşınızdakine "boynuzlu" diyerek küfür etmiş olursunuz. Bunun kökeni ise beş yüz yıl öncesine dayanır. Fransızlar savaşlarda esir aldıkları İngiliz okçuların, kurtuldukları zaman yay kullanmasınlar diye, işaret ve orta parmaklarını keserler. Agincourt ve Crecy Savaşlarını kazanan İngiliz okçular, savaş meydanından kaçan Fransızlara avuç içleri kendilerine dönük bir şekilde işaret ve orta parmaklarını havaya kaldırırlar ve "Parmaklarımızı kestiniz; ama biz kazandık" derler. Böylece bu hareket günümüz İngilteresi'nde küfür olarak kullanılmaktadır.



Yaser Arafat'ı zafer işareti yaparken, Filistinlileri de aynı hareketle liderlerine cevap verirken görüyorsunuz. Ülkelerinin İsrail'e verilmesini arka planda organize eden İngiltere Başbakanı'nın yarattığı bir slogan.

Sri Lanka, Hindistan veya Tayland'da bir çocuğu başına dokunarak veya hafif fiskelerle sevmeye kalkarsanız bu bir faciaya yol açabilir. Bu ülkelerde başın ruhun bulunduğu yer olduğuna inanılır.

Bizlerin "dur" diye bildiği işareti, avuç dışa dönük, beş parmak yukarıda, Batı Afrika'da yaparsanız karşıdakine "Senin beş baban var!" diye küfretmiş olursunuz, durmak yerine

arabayı üzerinize sürerler. Yunanistan'da da bu küfür olarak algılanır.

Avuç yukarı bakar şekilde parmaklar kapalı, sadece işaret parmağını ileri geri hareket ettirerek yaptığımız "çağırma" hareketi, Yugoslavya ve Malezya'da, sadece hayvanları çağırmak için kullanılır. Avustralya ve Endonezya'da ise "hayat kadını" çağırma anlamına gelir.

Ülkeden ülkeye farklılıklar o düzeydedir ki kuzey ülkelerinde insanlar fazla hareket yapmadan konuşurlarken, iki Arap'ı uzaktan görürseniz sağır dilsiz vatandaşlar anlaşmaya çalışıyorlar zannedersiniz. Danimarkalılar ve Kuzey Avrupalılar ise Tutankamon tarzı fazla hareket etmeden anlaşırlar.

Prof. Dr. Robert Krauss'un 1940'lı yıllarda New York'a gelen mülteciler hakkında yaptığı bir araştırmada, İtalyan ve Yahudi olanların diğer göçmenlere göre çok daha fazla hareket yaparak konuştuğu saptandı. Yahudilerin el hareketlerinin küçük çaplı olmasına karşılık, İtalyanların jestleri daha abartılıydı ve Krauss, bunu iki dilin farklı ritimlerine bağlıyor.

Şimdi sağ elinizi yumruk yapın! (Şu anda toplu taşıma araçlarının dışında olan okurlarımızı kastediyorum.) Daha sonra parmaklarınızı bir, iki, üç, diye tek tek açarak saymaya başlayın.

% 80 ilk olarak işaret parmağınızı kaldırarak saymaya başladınız, biz Türkler saymaya işaret parmağı ile başlarken, Batılılar başparmakları ile saymaya başlıyorlar. 1999 yılında İngiltere'de Northampton Üniversitesi'nde Avrupa Topluluğu bünyesinde yürütülen bir yönetici yetiştirme programında ders vermem istendi. Katılan İngilizlere saymalarını istediğimde hepsi başparmaklarıyla başladılar. Bu da beden dilinde birçok hareketin öğrenme ile oluştuğunu ve kültürden

kültüre değiştiğini gösteren bir örnek. Çinliler saymaya serçe parmaklarıyla başlar. Bir seminerimde, dinleyicilerden birinin serçe parmağı ile saymaya başladığını gördüm. Böyle bir örneği ilk defa görüyordum. Nereli olduğunu sorduğumda "Trabzonluyum, niye sordunuz?" cevabını aldım. Trabzon ve doğusunda beden dili farklılıklarını araştırmak istiyorum (Karadeniz'de nereye giderseniz gidin "Siz laz mısınız?" diye sorduğunuzda "Biz laz değiliz daha doğudakiler laz" derlermiş. Böyle böyle en uca kadar laz bulamadan gitme ihtimaliniz var).

Türk Silahlı Kuvvetleri Eğitim Doktrin Komutanlığı'nda (EDOK) yaptığım bir konuşmaya katılan subaylar arasında bulunan Azerbaycanlı subaylar, bizdeki "Hayır" hareketinin onlarda "Ne diyorsun?" anlamına geldiğini anlattılar.

Ege Genç İş Adamları Derneği'nde (EGİAD) yaptığım bir konuşmada, yıllardır Türkiye'de yaşayan Mr. Winfred da beden dilinde Almanya'yla büyük farklılıklar olduğunu söylemişti. Sonuç olarak beden dili tüm dünyada büyük farklılıklar gösteriyor ve bunları bilmek büyük avantaj.



Diğer bölüme geçmeden önce lütfen bu resmi bir dakika boyunca inceleyin.

"Bu adam herhangi bir mülke sahip değil;
mülkü ona sahip."
Diyojen

BÖLGELER VE HÂKİMİYET ALANLARI

Evlerde herkesin belli koltukları vardır. Sofrada herkes aynı sandalyeye oturur, çiftler aynı yatağı paylaşır, kesinlikle herhangi bir akşam yerlerini de değiştirmezler. İsteyen okur, bunu deneyebilir. Bugün erken hareket edip yeşil dikine çizgili pijamanızı ve atletinizi giydikten sonra karınızın tarafına yatıp bekleyin, o çıtı pıtı eşinizin “NOOLUYOS!” nidasıyla kafanıza tencereyi geçirdiğini göreceksiniz.

Mağaralarda yaşadığımız çağlardan bu yana hepimizin kendimize ait alanları ve bölgeleri oldu ve bunları savaşarak savunduk. Modern yaşamla birlikte bölgeler kesin sınırlarla veya baltalarla çizilemez oldu. Gündelik yaşamımızda kendi alanımıza sıklıkla girilmeye başlandı, mağara devrinde olduğu gibi birbirimize saldıramadığımız için (tabii, bu konuda İstanbul’u bu sınıflandırmanın dışında tutuyoruz) fazlasıyla agresif ve gergin olabiliyoruz. Hayvan dostlarımız da kendilerine ait alanlar oluştururlar ve o bölgeye diğer hayvanların girmesini istemezler. Köpeklerin koku alma duyusu insanlara göre yaklaşık yüz kat daha fazladır. Parklarda her ağacın altında durup azar azar çişlerini yapan köpekler aslında kendi bölgelerini işaretleme çabasındadırlar. Yine kediler, büyük akrabalarının yaptıkları gibi ağaçlara sürünerek bölgelerini kokuyla belirlemeye çalışırlar. Böylece “Zamanında şuradan bir arazi kapatamadık” duygumuzun, aynısının hayvanlarda da olduğunu görmüş oluyoruz. Herhangi bir iş görüşmesine gittiğinizde unutmayın, o bölge her ne kadar bahsettiğimiz şekillerde işaretlenmemişse bile tamamıyla karşınızdaki kişinindir. Eğer yanlışlıkla masasına dokunursanız taciz edersiniz.

1997 yılı Eylülü’nde bir yöneticiyle görüşmem vardı; ne içmek istediğimi sorduğunda çay istedim. Fakat her zaman masanın önünde duran sehpa o an orada olmadığı için eğer bardağı yanlışlıkla o yöneticinin masasının üzerine koysay-

dım, ki yıllar önce deneyimsiz bir görüşmeci iken bunu kesin yapardım, bu olumlu görüşme, müthiş bir olumsuzlukla bitebilirdi (görüşme boyunca benim bardağı kafamda taşımam garip kaçtı, ama olsun).

Tarafsız bir yere yemeğe gittiğinizi düşünün, masa otomatik olarak ikiye bölünür. Yarısı sizin, yarısı da karşınızdaki arkadaşınızındır. Onun bölgesindeki tuzluğu isteyin ve yemeğinize dökün, fakat geri vermeyin, kendi bölgenize koyun, iki dakika sonra arkadaşınızın tuzu alıp zaten deniz suyu kadar tuzlu olan çorbasını tuzladığını ve tuzluğu tekrar kendi bölgesine koyduğunu göreceksiniz. Sizin tarafınızdaki kül tablasını çaktırmadan onun bölgesine itin, beş dakika sonra kül tablası sizin bölgenize geri gelir.

Sahiplenme için özellikle dokunmayı kullanırız. Bir düğün salonuna girerken, sevgilimize, eşimize sarılır veya dokunuruz. Bu dokunuşu “Bu benim ona göre!” anlamında kullanırız. Genelde hanımlar bu mesajı etrafa vermede bizden daha kibar oldukları için, bizim yaptığımız gibi kollarıyla bir boğma harekâtına girmek yerine, üzerinizden olmayan kepekleri silkelerler ya da ceketinizden hayali saçlar toplarlar. Zaten sıkı olan kravatınızı dilinizi dışarı çıkaracak şekilde sıkarlar. Bu, diğer dişilere “Bu adam benim, bulana kadar canım çıktı, kimse yanaşmasın” mesajını verir. Siz saf saf “Dün kafa üstü düştüm, dönüp bakmadı. Şimdi kravatımı düzeltiyor, değerimi anladı. Rabbime şükürler olsun!” diye düşünürken, o etrafa gerekli mesajı vermektedir.

Sahibi olduğunuz iş yerinde duvarlara dokunup yaslanabilirken, bir başkasının yerinde bunu yapamazsınız. Kendi mahallesinde bir ağaca veya direğe tek elini yaslayıp duran gençler bunu başka bir mahallede yaptıklarında meydan okuma anlamına geldiğini bilirler.

Yeni araba alan birinin, arabasıyla bir fotoğrafını çekmek istediğinizde vereceği poz % 99 aşağıdaki resimde göreceği-

miz gibi olacaktır (biyolojik olarak iki ayağını birden arabaya dayama imkânı olmadığı için bununla yetinir).



Yeni aldığı arabayla poz veren bir beyefendi.

Peki aynı kişi büyük bir iştahla poz verirken bir sonraki fotoğrafta gördüğünüz gibi yoldan geçen alakasız biri elini ve ayağını arabaya dayasa ne olur? İşte bir iş görüşmesinde karşınızdaki kişinin masasına dokunduğunuzda, özel bir eşyası ile oynadığınızda aynı duygular yaşanır.



Konuyla alakasız biri gelip poza giriyor.

Yurt dışında yaptığım bir dizi iş toplantısının en sonuncu ve en önemlisinde yaşadığım bir deneyimi anlatmak istiyorum. Toplantıda benim yanımda oturan ve uluslararası deneyimi olan bir yönetim danışmanı ayağa kalktı (ülkeyi ve ismi kitapta vermek istemedim) ve Türkiye'deki yüksek enflasyondan, işsizlik oranlarından, son üç-dört yılda kaç hükümet ve başbakanın değiştiğinden kesin rakamlar ve istatistikler vererek bahsetmeye, ülkenin yaşadığı politik kaos, dinci akımlar ve terör örneklerini tam bir Batılı tekniğiyle, çok etkile-

yici bir tarzda anlatmaya başladı. Toplantıda olan diğer yöneticilerin sessizce ve çok etkilenerek dinlemeye başladıklarını gördüm. Belli ki dersini çok iyi çalışmıştı. İki-üç gün içinde oluşturduğumuz o olumlu atmosfer (“Turkish kebap good, Turkish rakı good” havası) bir anda dağılmaya başlamıştı. Danışman, ses tonu, önceden hazırlanmış konuşması, araya girmenize imkân vermeyen tarzıyla etkili bir sunuşun tüm prensiplerini kullanarak bir konteyner inciri berbat etmek üzereyken, ben bir şey yapmaya başladım. Bir anda o etkileyici konuşmada teklemeler, unutmalar başladı. Bu arada ben kimsenin dikkatini çekmeyen, hatta danışmanın da bilinçli olarak fark etmediği eylemime devam ediyordum. İki saniye araya giremeyeceğiniz o etkileyici konuşma, çatısı açık Çin evlerine döndü. Ben araya girdim, ayağa kalktım ve konuşmaya başladım. Türkiye’deki kalkınma hızıyla, onların kalkınma hızı arasındaki dev farkı rakamlarıyla verdim (ben de dersimi çalışıp toplantıya öyle girmiştim). Başbakan değiştirme hızımızın en azından İtalya’dan az olduğunu, darbelerin de Meksika’dan daha az ve düzenli aralıklarla yapıldığını ve “Turkish ‘hamam’ın good, Turkish ‘delight’ın da good” olduğunu anlatan bilgilerle atmosferi düzelttim. Bizim için çok önemli olan bir antlaşmayı imzaladık.

Peki ne yapmıştım? Ayağa kalkmadan önce, yanımda oturan danışman, masada Cross marka parlak gümüş dolma kalemini bırakmıştı. O etkileyici konuşma sürerken ben kalemi aldım, kapağını takıp çıkarmaya, elimde çevirmeye, bir şeyler karalamaya başladım. Orada kalemle oynadığımda, danışman, fotoğraf çektirdiği yeni arabasına bir yabancı tarafından ayak dayanan kişiyle aynı duyguları yaşamaya saldıramadığı, tartışamadığı ve “Çek ayağını” diyemediği için de teklemeye başlamıştı. Eğer teklemese ve çuvallamasa benim onun sunuşunun içine girmem olası değildi. Bir iş görüşmesine gittiğinizde karşınızdakinin masasına bardağı

koymanız ya da elinizle masasına dokunmanız aynı etkiyi yapar.

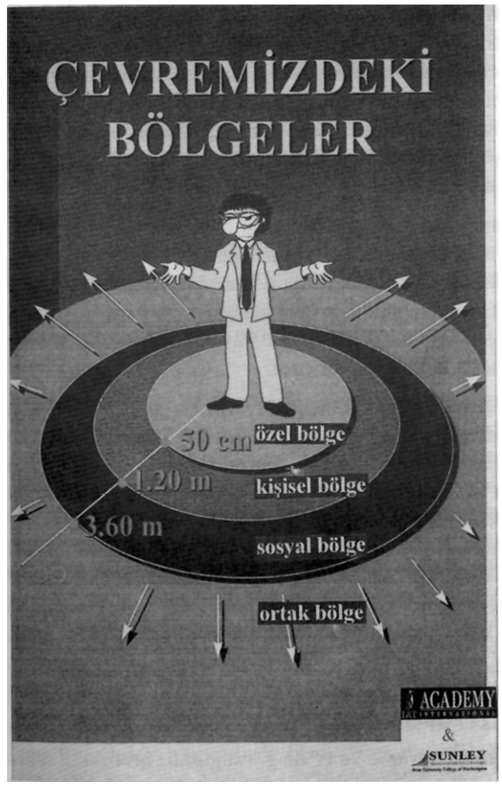
Bir iş görüşmesine gittiğinizde tüm ofis malzemeleri karşınızdaki kişiye aittir. Dokunmaya başlarsanız büyük bir rahatsızlık yaratırsınız. Kimi zaman eğer inisiyatifi ele geçirmeniz gerekiyorsa, masadaki bir kalemlikle oynayabilir ya da sadece bir kâğıdın yerini değiştirebilirsiniz. O masaya en ufak dokunuş bile karşınızdakinin otoritesini sarsacak, sizin onu pek kaale almadığınızı hissettirecektir. Aslanla boğa bir iş anlaşması yapmışlar. Boğa, aslana: “Hadi koçum bu anlaşmayı bir ıslatalım” demiş, aslan: “Ağabey, sağ ol ben gelmeyeyim, yengen evde bekler” demiş, boğa: “Kardeşim biz de evliyiz, bu kadar da kılıbık olunmaz ki” dediğinde, aslan: “Tabii, beni evde inek beklemiyor” demiş. Görüşmeyi yaptığınız büroda sizi kimin beklediğine bakın ve ona göre davranın.

Çevremizdeki Görünmez Alanlar

Duran suyun içine bir taş attığınızda etrafında oluşan halkalar gibi bizim de bedenimizin çevresinde göremediğimiz halkalar vardır.

Çeşitli kitaplarda bu mesafe değişik ölçülerde verilmiştir. Görünmeyen bu bölgeler ülkeden ülkeye, şehirden şehire değişmektedir. Özel alan ya da diğer bir deyişle mahrem bölge sadece anne babamız, sevgilimiz, eşimiz ya da çok çok yakınlarımızın girebildiği bölgedir. Bu alana başka biri girerse kalp daha hızlı atmaya ve stres yükselmeye başlar. Kaçma isteği veya saldırganlık hissi duyarsınız. O yüzden kalabalık süpermarketlerde ve sokaklarda herkesin yüzü asıktır. Londra metrosunda da, Ankara metrosunda da kimsenin yüzünün güldüğünü göremezsiniz; çünkü herkesin özel alanı rahatsız edilmektedir. Asansörde de aynı duyguyu yaşarsınız. Dışarıda sohbet ettiğiniz insanlarla beraber asansöre binersiniz, bir anda gizli iletişim kuralları işleme-

ye başlar; kimse göz göze gelmez. Katları gösteren düğmelere



Etrafımızdaki görünmeyen bölgeler.[7]

7 Hall, Edward T. (1966). The Hidden Dimension. New York: Doubleday.

hep beraber dikkatli birer opera izleyicisi huşu ve edasıyla bakmaya başlarız. Şimdi asansöre bindiniz, mahrem bölgeniz rahatsız ediliyor, kaçma ihtimaliniz yok, saldırsanız “Bir manyak var asansörde, adam dövüyor” diye adınız çıkar; o yüzden birbirimizi yok sayıp hep beraber lambaya bakar ve katları sayarız. Beeş, döört, üüü...

Bu alanın taciz edildiği diğer bir durum da sorgulardır. Batıda etrafı açık bir sandalyeye oturtulan sanık sorgulanırken, polis hep yandan yanaşarak (bunun önemini açılarda göreceksiniz) ve yanına iyice yaklaşıp özel alanını taciz edip dokunarak soruları sorar, psikolojik olarak büyük baskı altına giren sanık suçunu daha kolay itiraf eder.

Ünlü sunucu Erkan Yolaç da, Evet-Hayır programını sunarken, yarışmacının hep yakınında durur ve özellikle sık sık yakınına çekme numarası ile dokunurdu. Mahrem bölgesi rahatsız edilen bu insanlar, tüm konsantrasyonlarını kaybedip rahatlıkla evet – hayır numarasına düşerlerdi. Eğer Yolaç bu soruları karşısındaki kişiyi bir masanın arkasına alarak ve mesafe koyarak sorsa bu kadar kolay "evet" dedirtemezdi. Yıllar önce bu programı pazar günleri TRT'de seyrederken, eminim "Ne kadar kolay tuzağa düşüyorlar" diye düşünmüşsünüzdür. Ekrandan seyretmekle, size dokunularak cevap vermeniz arasında inanılmaz bir fark olduğunu şimdi daha iyi görüyorsunuzdur, diye düşünüyorum.

Rock konserlerinde ve TV'de gördüğümüz arabesk ilahlarının(!) konserlerinde dinleyicilerin bu denli çılgınca davranabilmesinin nedeni de, birbirlerine müthiş yakın olmaları ve herkesin birbirinin özel alanında olması yüzünden saldırganlık duygusunun artmasıdır. Vahşi ve tempolu müzik de bu duyguyu artırır. Statlarımızdaki arbedeyi ve holiganlığı düşünün, insanlar ayakta arbede hâlinde tıkış tıkış değil de birbirinden uzak koltuklarda oturuyor olsalar böyle bir saldırganlığı yapamazlar. Birbiriyle üst üste bağırışan döner bıçaklı dört adamı alın, bomboş bir Mithat Paşa Stadyumu'na (eskiler bilir) bir kişiyi numaralı, bir kişiyi kapalı, bir kişiyi gazcılar, bir kişiyi de deniz tarafındaki kale arkası tribüne gelecek şekilde oturtun ve "Hadi delirin bakalım!" deyin, bakın saldırganlık yapabiliyorlar mı?

On beş ilin çevik kuvvet müdürlerine ve müdür yardımcılarına verdiğim bir eğitimde bu konuda hemfikir olduk. Polisin dikkat etmesi gereken en önemli noktalardan biri de olay çıkarma potansiyeline sahip göstericilerin mümkün olduğunca birbirinden uzakta tutulmasıdır.

Ev ve arabada bu alan büyür. Normalde 50 cm olan özel alanınızın bir anda çok arttığını görürsünüz. Bu yüzden

apartman girişinde saygıyla geçip yol verdiğimiz insanlarla, arabada “yol verdin vermedin, yol benimdi senindi” kavgalarına gireriz. Bize özgü iç içe apartman yaşamı da özel alanlarına girilen insanların saldırganlığına yol açmaktadır. Şimdi düşünün, eğer tıkış tıkış apartmanlarda değil de filmlerde gördüğümüz o geniş bahçeli tek katlı evlerde yaşıyor olsaydık, birbirimize karşı yine de bu denli saldırgan olur muyduk?

Özel alandan bir sonraki bölge kişisel alan (50-120 cm) diye geçer. Buraya uzun süreli çalıştığımız iş arkadaşlarımız, dostlarımız girebilir ve iletişim için iyi bir alandır. Ama şirketinize kargo getirmek için gelmiş olan eleman eğer 1.20’den yakına girerse rahatsız olursunuz. Yine seminer veren biri bu mesafeden yakına girmemeli. Bir yabancının bulunması gereken yer (ben buna üçüncü bölge diyorum) sosyal alandır (1.20-3.60). 3.60 ve sonrası ortak alandır. Bu bölgeye herkes girebilir.

Bu alanları cetvelle çizer gibi 1.20-3.60 arası şeklinde ayırma şansımız yok. Tüm bu alanlar ülkeden ülkeye ve ülke içindeki yörelere göre değişir. Metrekare başına az sayıda insan düşen yerlerde bu alanlar otomatikman genişlemektedir. Kırsal alanlarda yetişmiş insanların bu özel bölgeleri, şehirde büyüyenlere göre çok daha geniştir. Bu nedenle el sıkışırken, sarılırken; şehirde yetişmiş biri yanınıza girerken, köy kökenli bir insan mümkün olduğunca uzağınızda kalır. İstanbul’da bu mesafenin 2-3 santimetreye, otobüslerde de sıfıra düştüğünü biliyoruz değil mi?



Dokunarak sahipleniriz. Bir avcı avına dokunarak poz verir. Sizin sahip olduğunuz bir şeye başkası dokunamaz.

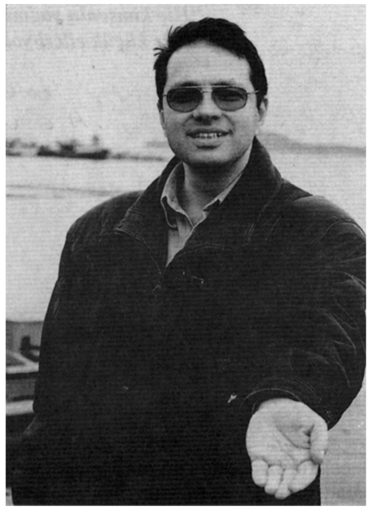
"Hiç kimsede, yağmurda bile, yok böyle küçük eller."

E. E. Cummings[8]

8 Köse, Samet (2002). Cummings Profil'den alıntıdır, sayfa 159. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

ELLERİN VERDİĞİ MESAJLAR

Eller, düşüncelerin ifadesinde en güçlü olan destekleyicilerdir. Tüm yaratıcılığımızı ellerimizle dünyaya yansıtırız. Resmi, heykeli, yemeği ellerimizle yapar; düşüncelerimizi dünyaya ellerimizle indiririz. Ufacık bir dokunma yüzlerce hoş kelimeden daha etkili olabilir. Elleri takip etmek düşüncelerle ilgili ipuçları verecektir. İnsanlar düşüncelerini farkında olmadan ifade edebilirler. Ellerin üç temel konumu vardır: dilenci, diktatör ve tehdit.



Elin Konumları

Dilenci Konum

Arka sayfadaki resimde göreceğiniz dilenci, yani açık konum size neyi hatırlatıyor?

Elin dilenci konumu

Evet, rahatlık, isteme, belki yalvarma (dua eden insanları düşünün, ellerini yukarı ters konumda kaldırıp dua eden birini hiç gördünüz mü?), yani eliniz dilenci konumdayken söylediğiniz bir şey karşınızdakileri rahatsız etmeyecektir; bir otorite hissi uyandırmayacaktır. Dilenci konumu, iletişim



kurmak, ikna etmek ve “Bak elimde bir şey saklamıyorum, doğruyu söylüyorum” demek için iyi bir kullanım olarak kabul edilir. Konuştuğunuz topluluğa kollarınızı açarak avuçlarınız açık yaklaşıyorsanız onlarla iletişim kurma çabasında olduğunuzu karşınızdaki topluluk rahatlıkla algılar.

Eller belin yukarısında ve açık olduğundan bir şey saklamadığınızı hissettirirsiniz. Sizi dinleyenler güven ve kucaklama

hissini yaşarlar. Politikacılar bunu çok sık kullanırlar.









Berlusconi'nin seçildiği aylarda yayımlanan dört ayrı fotoğrafı. Dördünde de eller belin yukarısında, avuçlar açık. "Bakın hiçbir şey saklamıyorum" diyor. Öğrenilmiş bir hareket. En ilginci son fotoğraf: Mahkeme heyetiyle konuşurken arkadan çekilmiş. Mahkemede böyle konuşmazsınız. Avuçlar açık, "Bakın, hiç yolsuzluk yok, rüşvet vermedim" diyor. Berlusconi; Chirac, Putin, Blair, Şaron ve Schröder'le birlikte bu konuda Avrupa'daki en eğitimli politikacılardan biri.





[9]

[9] Hürriyet gazetesi, 12 Mayıs 2006.

Bush "Yaptığımız her şey yasal" açıklamasında. Sadece Irak'ta 2003'ten bu yana bombalamalarda 655.000 sivil öldü. Kolsuz, bacaksız, anasız, babasız sürüyle çocuk ortalıkta kalmış. Filistin'de ambargo var, çocuklar ilaçsızlıktan ölüyor. Siz, Bush'un kolları açık, avuçları bize dönük fotoğraflarını görürsünüz hep. Irak'a girme nedeni olarak gösterdikleri bir tane kitle imha silahı bulunamadı. Bakın, Blair'in o açıklamasındaki fotoğrafına. Nasıl masum değil mi? Bizden sakladığı hiçbir şey yok. Avuçlarını gösterirler bize. Irak'tan gelen bir Türkmen okurum "O kadar çok kolsuz, bacaksız çocuk var ki anlatamam" demişti. Bu yüzden bu ellere dikkatli bakın, nasıl temizler değil mi?



Tony Blair bembeyaz gömleğiyle Irak'ın Basra kentinde bir okulda; dünyadan haberi olmayan küçük bir çocuk Blair'in yanağını öpüyor. Bütün dünya basınında bu fotoğraflar yer aldı. Bacağı olmayan, çenesi kopmuş, yüzü yanık çocukları hiç görmediniz. 655.000 ölünün üzerine hâlâ kollar bacaklar kopuyor, bombalar patlıyor; ama bu adamların gömleklerine hiç kan sıçramıyor, gömlekleri bembeyaz.



Irak'taki ABD işgal güçlerinin başındaki Tommy Franks. Ebu Garip Cezaevi'nde kolları, bacakları göz göre göre kırılan, tecavüz edilen Iraklılarla ilgili suçsuzluklarını açıklıyor. Avuçları açık, bir elinde kalem. Kalemin anlamını ileride göreceğiz.

Diktatör Konum

Kapalı konum ise insanların beyninde bir anda otoriteyi çağrıştırır. Köpek eğitmiş olanlar bunu bilir. Köpeğe avuç aşağıyı gösterir bir şekilde kolunuzu aşağı indirir ve yüksek sesle "Otur Cimbo!" dersiniz (şimdi evli erkek okurlarımız "Aaa hanım evde bana aynen böyle davranıyor!" diyor olabilirler, ben de yazarken benzeri eğitimleri çeşitli kereler aldığımı fark ettim). Aynı köpeğe, gülümseyerek avuçlarınız açık, kibar ve yumuşak bir tonda "Cimbo, oturur musun, lütfen!" dediğinizde büyük ihtimalle Cimbo: "Niye oturayım ki bir kere avuçlar açık! Sen benim üzerimde otorite kuramıyorsun kardeşim; dileniyor musun, emir mi veriyorsun? Allah Allah!" diye el kol hareketlerinde bulunacaktır. Unutmayın, karşınızdakine mesajı % 7 söylediklerinizle verirsiniz, % 93 de sesiniz ve beden dilinizle.



Diktatör konum

Burada, topluluğa yaptığınız konuşma ve sunuşlarda özellikle önereceğim şey, kollarınız açık, avuçlarınızın yukarı bakıyor olması ve ellerinizi hep bel hizasının üstünde tutuyor olmanızdır. Bu dinleyicilerin sizi algılamalarını kolaylaştırır ve iletişimi olumlu yönde etkiler.



Hitler

Hitler'i düşünün, dünyanın en etkili liderlerinden biridir. Eğitimlidir ve modern bir ulusu peşinden savaşa sürüklemeyi başarmıştır. Şimdi lütfen kitabı bırakın ve televizyonda belgeselde gördüğümüz Führer'in arka plandan çekilmiş si-

yah beyaz görüntüsünü düşünün. Bütün o kalabalığa, milyonlara elini diktatör konumda uzatıp "Hayl Hitler!" Nazi selamıyla hitap etti ve bütün bir ulus aynı işareti birbirine tekrar etti, Alman ulusu birbirinin beynine aynı mesajı kodladı. "Otur Cimbo, yoksa sabun olursun!" Hitler sarsılmaz bir karizma ve otorite oluşturdu, koca bir ulusu savaşa soktu. Peki aynı Hitler, o kalabalığa avuçlarını dilenir bir şekilde gösterip Serdar Ortaç'ın ses tonu ve yüzünde Rahmetli Kemal Sunal'ın gülümsemesiyle "Hayyll Hiiitler!" deseydi sizce dünyayı bir savaşa sokabilir miydi? (Duvara boş boş bakıp ısrarla "evet" diyenler lütfen kitabın devamını okumasınlar, kitabı aldıkları kitapçıya gidip yalvar yakar geri vermeye çalışsınlar; çünkü bu grubu ikna şansım yok).

Herhangi bir tartışmayı durdurmak veya bastırmak isteyen bir başkan, bir arabayı otoriter bir şekilde yavaşlatmak isteyen bir trafik polisi, beraberindeki milletvekillerini otorite altına almak isteyen bir parti başkanı avuçları aşağı bakarak, ellerini diktatör konumunda bastırarak konuşacaktır.



Bir konuşmasında Tansu Çiller.

Şimdi Tansu Çiller'i düşünün lütfen. Evet, hep sağ eli avuç aşağı dönük (kapalı konum) ve bastırarak konuşur. Avcunu hiç açmaz. Yıllardır siyaset sahnesinde (bu kitap 1999 Ocak sonunda bitti ve sadece Demirel'in Cumhurbaşkanlığı döneminde yedi başbakan değişmiş, şu sırada da aynı politikacı-

lar aynı liderler sırasıyla başbakan olacaklar) ve yüze yakın bıyıklı, kaşarlı, kurt, erkek milletvekilini esas duruşta bekletiyor. Avcunu açık konumda hiç göremezsiniz, yapay ve sonradan öğrenildiği belli bir şekilde aşağı doğru bastırdığını göreceksiniz. Yabancı danışmanlara on binlerce dolar ödersiniz ve size bu hareketleri öğretirler.

Tansu Çiller'in TBMM'deki bir konuşması, elini baskın olarak avcu aşağıya gelecek şekilde indirip kaldırarak konuşmasını sürdürüyor. Devlet Bahçeli, Bülent Ecevit ve Hüsamettin Özkan'ın el hareketlerini kitabın devamında yorumlayabilecek düzeye geleceksiniz.



Tehdit Konumu

Çiller sadece Mesut Yılmaz'dan bahsederken, işaret parmağını, yumruğunu sıkarak tehdit konumuna getirir. Bu ebeveynlerin, büyüklerin, amirlerin, öğretmenlerin, subayların kullandığı, beyinde tehdidi inceden inceye hissettiren korkutucu bir harekettir.



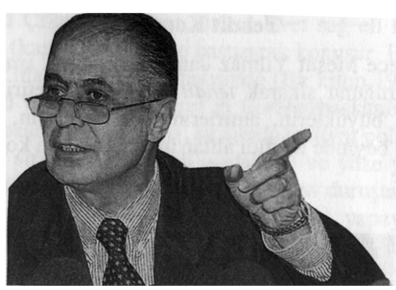
Tehdit konumu

Deniz Baykal bu konuşmasında: Hükümete ön koşulsuz girebiliriz, diyor olabilir. Eğer böyle diyorsa sakın inanmayın ve parmağına bakın. Parmak: Çok koşulumuz var, hükümete girdikten sonra da canım sıkıldığı anda hükümeti düşürürüm, diyor olabilir; ama olmayabilir de!

Eğer yeni genel müdür gülümseyerek “Arkadaşlar burada, senelerce hep beraber mesut bahtiyar çalışacağız” derken, bu işareti yapıyorsa ve işaret parmağını kullanıyorsa, ben buna tehdit parmağı diyorum. Bilin ki karşınızda sizi Bizans askerleri ya da Profilo buzdolabı gibi gören yavru bir Cüneyt Arkın var. Yumruk tehdittir. Yumruğun sıkılma şiddeti tehdidin derecesini gösterir; bu yumruğa bir de işaret parmağı eklenmişse tehdit, bir yerlere yönelmeye başlamış demektir. İçeriğe değil, vücudun verdiği ipuçlarına bakın.



Irak Savaşı sonrası Bush ve Blair’in kimyasal silah konusunda bilerek yalan söyledikleri ortaya çıkmış. Fotoğraf çekilirken Putin, işaret parmağını uzun süre böyle tuttu. Görüşmenin içeriğini kimse bilmiyor; ama bakın haberdeki son cümle ne: “Putin, Tony Blair’i haşladı.”



Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer, bu konuşmasında, “Çok mutlu bir yıl geçireceğiz!” dese bile parmak “Sen arkadaki!” diyor. İşaret parmağı bilinçaltımızda tehdit ve her an kafama bir anayasa kitapçığı gelebilir duygusu yaratır. Bakışları ise ilerleyen bölümlerde yorumlayabileceksiniz.



Clinton, tehdit ederken sağ eliyle kürsüye ve dünyaya dokunuyor, ya Saddam’dan ya da Ladin’den bahsediyor. Monica Lewinsky’den bahsetseydi mahcup ve buğulu gözlerle konuşacaktı, güvenilirliğini ve dürüstlüğünü anlatan mavi kravatını takacaktı.



Davranışlar görülebilir. Tutum, duygu ve düşünceler görülemez.

Davranış GÖRÜLEBİLİR Duygu İnanç GÖRÜLEMEZ

Düşünce Görülemeyen tüm bu düşünce, duygu, tutum, inanç gibi soyut kavramları insanların davranışlarında yakalarsınız. Mutlu bir insan nasıl gülümsüyorsa, hoşnut olma-

yan biri de ayaklarının duruşuyla herhangi bir ipucu verebilir. Beyin geçmişte olabilir veya geleceği yaşıyordur. Ama beden anı yaşar. Siz de o an beynin yaşadıklarını bedenden yakalayabilirsiniz. İlerideki bölümlerde bu konuyla ilgili çok ilginç örnekler bulacaksınız.

Amerika'da bir kütüphanede yürütülen araştırmada, günün belli saatlerinde okurlara kitaplar tezgâha bırakılarak verildi. Belli saatlerde ise kitaplar tezgâha bırakılmadan elden verildi ve bu sırada da hafif bir el teması sağlandı. Kütüphane çıkışında uygulanan ankette, el teması sağlanan okurların kütüphane hizmetlerine çok daha olumlu baktıkları, dokunulmayan okurların ise, kütüphane hizmetlerini ilginç bir şekilde iyi bulmadıkları görüldü (şimdi, kitap yayımlanıp da yöneticiler bu bilgiyi okuduktan sonra bakın, biz abartırız ya, Migroslarda kart verirken el okşamalar, Beğendik'te poşetinizi alırken hafif temaslar, kimi şirketlerde inlemeler... vs.).

Dokunmak çok etkili ve önemlidir, bir el sıkmayla karşınızdakinin düşüncelerini olumluya çevirme şansınız çok fazladır. El sıkarken başka etkiler de bırakabilirsiniz.

Mesut Yılmaz'ın Almanya'ya 1997 yılında yaptığı ziyarette, Helmut Kohl tarafından karşılanmasını televizyondan izledim. Kohl, elini diktatör konumunda sayılabilecek şekilde uzattı, Mesut Yılmaz elini mecburen açık konumda, yani avucu yukarı gelecek şekilde verdi. Elin, benim dilenci konumu diye adlandırdığım bu duruşu, 3-5 saniyelik el sıkma süresi içerisinde Kohl'un "Burada patron benim" mesajını Yılmaz'ın beynine kodladı. Batılı bir iş adamı ile el sıkışırken bunu mutlaka yaşarsınız. Ellerini sizin elinizi hafif bastıracak biçimde baskın ve diktatör konumda uzatırlar. Türkiye'de yerleşmiş Batılı firmalardan size gelen satıcıların elinizi bu şekilde sıktığını göreceksiniz. Peki bunu nasıl aşarsınız?

Herhangi bir kitabı okuyarak, bir beden dili ya da satış eğitimi alıp karşınızda bırakın hafif baskın bir şekli, öp babanın elini şeklinde el uzatanlara ne yapacaksınız? “Tuttuğum gibi bileğini bükerim alimallah” diyenler, yanlış düşünüyor. Bu kitapta geçen, anlatımı zor olan iki özel teknikle rahatlıkla halledilebilecek bir sorun.



2001 sonlarında, İsrail Başbakanı Ariel Şaron ve Türkiye Başbakanı Bülent Ecevit tokalaşıyorlar. Şaron’un Ecevit’in elini, ne kadar kontrolü ele geçirecek şekilde ve avcu yere bakar biçimde sıktığına dikkat edin. Ecevit’in beynine de bizim beynimize de “gücü” kodluyor. Şaron’un arkasındaki uzun boylu koruma, Ecevit’in o dönemki koruması Komiser Recai Birgün, Emniyet Genel Müdürlüğü’ndeki eğitimlerim sırasında tam bir gün beden dili konusunda eğitim aldı. Şaron, onun elini sıkmaya kalksa o nasıl tokalaşacağını biliyor. Türkiye’nin Başbakanı bilmiyor, aslında bırakın Ecevit’i, politikacılarımızdan hangisini koyarsanız koyun oraya, üçü dışında hiçbiri bu konuda ciddi eğitimli değil. (Bu yorum yapıldığında Ecevit hayattaydı. Allah rahmet eylesin.)

Beden dili ile ilgili ilk çalışmalar, Amerika Birleşik Devletleri’nde başladı. Bu bilgiyi de ilk olarak istihbarat ve devlet yönetiminde kullanmaya başladılar. Size, Amerikan Kara Kuvvetleri arşivinden alınan ilginç bir fotoğraf göstermek istiyorum. ABD Başkanı Harry S. Truman’ın bir tarafında Churchill, bir tarafında Stalin; Başkan her ikisinin de elini, otoriteyi eline geçirecek şekilde, baskın olarak sıkıyor.

[10]

[10] National Geographic dergisi, 1945. ABD Kara Kuvvetleri Fotoğraf Arşivi.

Postdam Konferansı, Temmuz 1945. Elinizi normal bir durumda iki tarafa doğru uzattığınızda, elinizin iki tarafa doğru, avcunuz yukarıda olacak şekilde gittiğini görürsünüz. Truman ise bilinçli bir şekilde tersini yapıyor.

El Sıkma Türleri

El sıkanları tiplemelerine göre üç ayrı kategoride toplayabiliriz:

a) Süs Köpekleri

b) Pehlivanlar

c) İş Bitiriciler

Süs Köpekleri

Onlarla el sıkışırken artık daha fazla yaşamak istemediğinizi fark edersiniz. Genelde hanımlarla bu derdi yaşarsınız. Size ellerini verirler, eli alırsınız hiçbir şey hissetmezsiniz, sallayıp geri verirsiniz. Naylon poşet mi salladınız? “Amcaya merhaba de kızım” denilen bir kanişin patisini mi tuttunuz, anlamazsınız. Ülkemizdeki hanımlarsa aşırı dindar erkeklerin ellerini sıkarken aynı hissi yaşarlar. Kimi zaman eliniz havada bile kalabilir. Böyle bir durumda yanındakine dönün ve “Siz almaz mıydınız?” diye sorun. Kendisine ve karşısındakine güvensizlik, iletişim kurmama isteği, motivasyon düşüklüğünü karşıya vermenin en kolay yolu olarak kabul edi-

lebilir. Profesyonelliğe hiç yakışmadığını rahatça söyleyebilirim.

Çözüm, 21 aspirini aynı anda için.



Pehlivanlar

Pehlivanlar, size medeni cesaretlerini göstermeye, ilgi ve dikkatlerini anlatmaya, kendilerine ne kadar güvendiklerini ve iş bitirici olduklarını göstermeye tokalaşmayla birlikte başlayacaklarını bilirler; buna inanırlar ve bu konuda muhtemelen önceden evde ciddi ciddi çalışırlar, diye tahmin ediyorum. Kimi hanımlar, bu konuda erkeklerden daha uzmandırlar. Eliniz bir mengeneye girer, kurtulamazsınız. Yukarıda yüzünüze gülen adam, aşağıda “Sana bir öz güvenimi göstereyim de gör” diye sıkar da sıkar. Ta ki yüzünüz mor renkten sarıya dönmeye, kalp atışınız yavaşlamaya başlayıncaya dek. Bu duruma mutlaka hazırlıklı olun, bir hanım misafirim, beni hazırlıksız yakalayarak küçükken Cincibir gazozlarının (artık Cincibir çıkmıyor, ne çok severdim!) ağzını baş parmağınızla kapatıp gazını çıkartmak için salladığınız gibi salladı, üstüm başım kahve oldu.

Çözüm, tokalaşma sırasında gideceğiniz yöne doğru hareketlenmek olmalı. Odanıza beraberce halay çekerek gidemeyeceğiniz için elinizi bırakmak zorunda kalacaktır.

 11

11 Hürriyet gazetesi, 16 Ağustos 2004.

İş Bitiriciler

Bunlarla daha ilk kez karşılaşmışsınızdır; ama elinizi bir elleriyle tutarken diğer elleriyle de elinizin açıkta kalan bölümünü sarar ve okşarlar. Siz “Bayram değil, seyran değil, Allah’tan ortalık kalabalık” diye düşünürken elinizi bir türlü kurtaramazsınız. Yüzsüzlükleri arttığı oranda, eli yukarı gitmeye ve kolunuzu geriden tutmaya başlar. Bu ancak yakın bir dosta yapabileceğiniz, karşılıklı içtenliği anlatan bir tutuş şeklidir, hayatınızda ilk defa gördüğünüz bir adam bunu yapıyorsa ondan korkun. Bunu genelde politikacılar yaparlar, el sıkışırken elleriyle yapay bir dostluk mesajı verirler. Bayan politikacılar bunu yaparak erkeklerin beyninin köşesindeki bir yere cinsel mesaj gönderirken, erkek politikacılarda bunun en üst düzey şekli, Hasan Celal Güzel hareketi adıyla literatüre kazandırdığım enseden asılma hareketidir. Yakın dostlar birbirine bunu yaparsa o zaman içtenliği anlatır.

Geçtiğimiz günlerde bir televizyon kanalının ana haber bülteni için benden görüş istendi. Konu, Yalım Erez’in hükümet görüşmesindeki beden diliyle ilgili mesajlardı. En ilginç görüntü, Yalım Erez’in elini sıktığı tüm liderlere (Çiller hariç) diğer eliyle de mutlaka dokunmasıydı. Bu hükümetin kuruluşu için bir yardım beklentisinin en açık göstergesiydi. Fakat diğer eliyle Deniz Baykal’ın sadece eline dokunurken, FP Lideri Kutan’ın dirseğine, Ecevit’te daha yukarı, en yakın olduğu Yılmaz’ın ise neredeyse omzuna dokunuyordu.

Liderler arasında bir mahalle arkadaşı olsa ensesini de tutabilirdi (Hasan Celal Güzel hareketi). İlginç bir şekilde el sıkma ritüeli sırasında karşılık olarak liderlerden, Erez'e diğer elleriyle dokunan sadece Yılmaz ve Ecevit oldu. Diğerleri dokunmadılar, bu da onu gerçek anlamda hangi liderlerin koşulsuz desteklediğiyle ilgili iyi bir ipucuydu (ben haberi hazırlayan televizyoncuya, bu yorumları ekrana bakarak yaparken arkama döndüğümde, haber arkasındaki diğer kişilerin merakla toplandıklarını ve dinlediklerini gördüm).

Çözüm, aynısını yapın. Yüzünüzde daha ikircikli bir gülümsemeyle elleri, daha fazla okşayın ve daha uzun tutun. Diğer elle ensenize mi daldı? Siz de enseyi yakalayın, onlar birbirini tanır. Unutmayın deli deliyi görünce çomağını saklarmış! “Bu benden daha yüzsüz” ya da “Onun da benden bir çıkarı var herhâlde” deyip yanınızdan hızla uzaklaşacaktır.



Kostas sağ elini kontrolü alacak şekilde dominant uzatırken sol eliyle, Erdoğan'ın kolunu kavramış. 68. sayfadaki fotoğraf ise Erdoğan'ın bu konuda bilgili olduğu dönem. Karamanlis elini dominant uzatmasına rağmen başbakanın avucunu açık bulamadı. Başbakan da diğer eliyle onu kavradı.

[12]

[12] Sabah gazetesi, 13 Mayıs 2006.

Başbakan Erdoğan ve Yunanistan Başbakanı Kostas Karamanlis Viyana'da, Avrupa Topluluğu hükümet başkanları toplantısında. İkisi de beden dili konusunda iyi eğitimli. Karamanlis sol eliyle Erdoğan'ın kolunu mümkün olduğu kadar yukarıdan tutarak hem samimiyetini hem de hâkimiyetini anlatmaya çalışıyor. El ne kadar yukarıdan kavrarsa hâkimiyet, beklenti, çıkar, samimiyet (görüşmenin yapısına göre) o kadar yüksektir.

Yukarıdan dokunmak güç gösterisidir. Üst, astın omzuna eliyle dokunur. Bu, sahiplenmeyi ve gücü anlatır. Ast, üste aynısını yapamaz. El ne kadar omza veya enseye yakınsa güç o kadar fazladır.



2005'te aynı hafta içinde çekilen bu iki görüntüde Tayyip Erdoğan, İtalyan Başbakanı Berlusconi ve Kırgızistan Başbakanı Tanayev'i iki eliyle tutuyor. Bu fotoğraf da gücü ve üstün olmayı anlatır. Bilinçli ve hâkimiyet kurmak için yapılan profesyonel bir davranış.

Ellerin Anlattıkları

Şimdi ellerin çeşitli duruşlarının size ne gibi gizli ipuçları verebileceği üzerinde duralım.

Eller Kenetli

Kenetli eller, genel bir olumsuzluğun, bir hayal kırıklığının habercisidir. Bir iş görüşmesinde sizi ziyarete geldiklerinde dikkat edin. O ilk başlangıç bölümü bitmek bilmez. Dilbilimde buna "fatique communion" [13]denir. İletişim kurmak için gösterilen hani o ilk çabalar. Bunda genelde pek başarılı olduğumuz söylenemez. "Daha daha nasılsınız?" sorusu sadece Türkçede vardır. Otobüslerde "Memleket nire?" ve onu

mutlaka izlemesi gereken “İçinden mi?” sorularından oluşan bu iletişim kurma biçimi, kız istemelerde de vardır. Timur ve Beyazıt’ın orduları gibi karşı karşıya gelen kalabalık aile grupları, buz gibi bir sessizlikten sonra birinin (ki onun adı genelde Kamber’dir) ortaya çıkıp “Eee, havalar da soğudu!” demesiyle iki rakip aile, havalar üzerine yarım saat geyik yaparlar.

13 Fatique Communion: Sohbet başlatmak için kullanılan standart sözlerin dilbilimdeki uluslararası ismi. Kitap boyunca benden özenti İngilizce kelimeler duymayacaksınız. Benim dilim bana yeter. Sadece bazen burada olduğu gibi araştırma yapacaklar için bilimsel kaynak belirtirken kullanacağım.

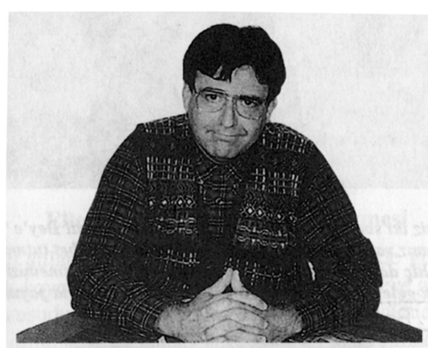
– Beyefendi Çernobil’den sonra böyle oldu.

– Evet, bu El Nino böyle yaptı.

– Haklısınız Monika Lewinsky yüzünden düzelmedi gitti mevsimler (o da yabancı kelime ya!).

İş görüşmesinde sizi ziyarete gelenler, genelde asıl konuya girmek için yaklaşık yarım saat Beşiktaş teknik direktörünün Ertuğrul’u niye libero oynattığından Amokachi’yi takımdan kesmekte ne kadar hatalı olduğuna kadar konuşmak zorunda hissederler. Böyle bir durumda, ellerinizin masanın üstünde birbirine kenetli olduğunu göreceksiniz.

Resimde, Prof. Dr. İsmail Üstel’in haraşo örgü üzerine yaptığım on beş dakikalık bir konuşma sonrasındaki ellerini görüyorsunuz.



Bu duruş yüzünüze yansıtmamaya çalıştığınız, beyninizdeki olumsuzluğun ellerinize yansımasıdır. Görüşme yarım saati geçip de karşınızdaki koltuğa kaykılarak "Aslında hem enflasyonun hem de güneydoğu sorununun şipşak çözülebileceğinden, aslında köşedeki kokoreççinin benden ve ondan fazla kazandığından ve aslında biz millet olarak tembeliz arkadaş, bak sallandıracan iki kişiyi..." diye devam ederken, kenetli ellerinizin iyice yukarı yükseldiğini görürsünüz. Bu olumsuzluğun, bıkkınlığınızın ne düzeye geldiğinin bir göstergesidir. Olumsuzluk arttıkça kenetli eller daha yukarı çıkmaya başlar. Eğer karşınızdaki ellerini bu şekilde tutuyorsa işte bu nedenle siz de görüşmeyi daha fazla sürdürmemelisiniz.



Görüşmemiz iki saati geçmiş, ben değerli dostum İsmail Bey'e "Bir bölük komutanımız vardı, beni çok severdi. Askerde hiç nöbet tutmadım, çok rahattım, hiç dayak yemedim" diye, anlatıyorum; görüşmemizin üçüncü saatine denk gelen resmi, yayın ilkelerimiz nedeniyle yayımlamıyoruz.

Türk Dışişleri Bakanı Abdullah Gül ve ABD eski Dışişleri Bakanı Colin Powell basın toplantısında. Her ikisi de bir iç gerginliği içinde (eller kenetli) bir ihtimal farkında olmadan biri diğerini aynalıyor olabilir.





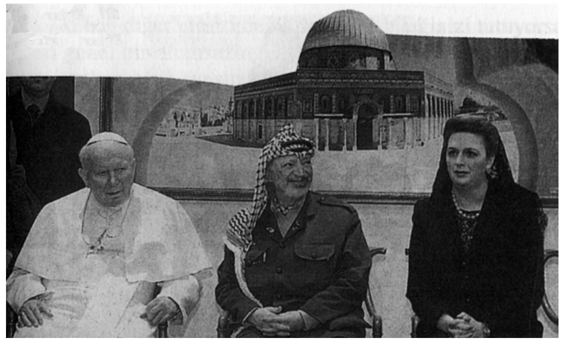
Recep Tayyip Erdoğan'ı, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı görevinden alındıktan sonra yaptığı basın toplantısında görüyorsunuz. Eller üzgünlüğünün derecesini gösteriyor. Ayakları da büyük ihtimalle çarpı işareti yapıyor.



[14]

14 Hürriyet gazetesi, l gazetesi, 29 Ocak 2004. Ağustos 2003.

Efsane bir fotoğraf. Çok sosyal bir ortam. Hilmi Özkök, Semra Sezer, Necdet Sezer ve Tayyip Erdoğan yan yana. Kimse ortamda rahat değil, herkesin elleri kenetli.



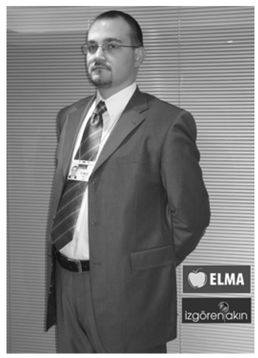
Papa II. Jean Paul, Beytüllahim'e ziyarete gelmiş, Filistin'de protesto gösterileri var, Yaser Arafat ve eşi Süha Arafat gülümsemeye çalışıyorlar; ama elleri gerginliklerini yansıtıyor.

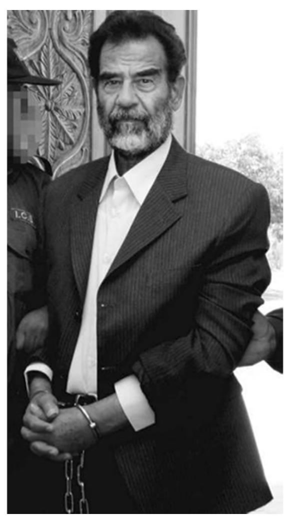
Ellerin Önde ve Arkada Birleşmesi

Bunlar iki farklı anlam taşıyan duruşlardır. İlk resimde gördüğünüz daha çok kaymakam beyden köye su yolu istemeye gelen muhtarın duruşudur ve genellikle de başın eğilmesi, vücudun küçülmesi ve omuzların düşmesiyle desteklenir. Karşınızdakine genelde "Vur enseme, al ağzımdan ekmeği" havasını verirsiniz. Ellerin arkada birleşmesi ise kendine olan özgüveni, meydan okumayı anlatır. Saklayacak ve korkacak bir şeyiniz olmadığını gösterirsiniz. Genelde bu, koridordan geçen lise müdürünüzün, kalabalık bir bölüğün karşısındaki nöbetçi subayın ya da cezaevi avlusunda volta atanların yürüyüşüdür ve göğsün öne çıkması, omuzların yükselmesi, burnun hafif yukarı kalkmasıyla tamamlanır. Karşınızdakine genelde "Bunun milletvekili bir dayısı var herhâlde" havası verirsiniz. Bir şey saklamadığınızı, kendinize güvendiğinizi ve mücadeleye de hazır olduğunuzu gösteren bir duruştur bu. Bir devlet dairesinde sizi ayakta bekletiyorlar, bilmem ne verginizi vermek için eziyet çekiyorsunuz; Muhtar Emmi gibi beklerseniz yarım saat daha telefonda muhabbetlerine devam edebilirler; ama Kaymakam Bey duruşu size en azından yarım saat kazandıracaktır.



Muhtar Emmi duruşu





Kaymakam Bey duruşu

Amerikalılar için zafer fotoğrafı. Saddam Hüseyin’in elleri önden kelepçelenmiş; gücün elinden alındığının kanıtı. Amerikalılar ellerinde şampanya kadehleriyle yeni yılı kutlamaya hazırlanırken seyrettiler görüntüleri. Bu fotoğraf için 655.000’i aşkın sivil, kadın, çocuk Iraklı öldü ve Ameri-

kalıların Irak'a girme nedeni olarak gösterdikleri kitle imha silahları hâlâ bulunamadı. Dünya nüfusunun %5'ine sahipken dünya tüketiminin %40'ını yapan, nüfusu %5'ken küresel ısınmaya yol açan gazların %25'ini salan ve Kyoto anlaşmasını imzalamayan ABD Başkanı Bush hakkında hiçbir mahkeme yok. Yıl 2007, bir diğer yılbaşı; 167 kişinin ölümüne neden olmaktan açılan dava sonucu Saddam asıldı (emin olun on binlerce daha fazlasını öldürtmüştür). 655.000 kişinin katili Bush ise özgür. Fotoğraflara inanmayın, kalbinize inanın. Asılacaksa tüm katiller asılsın, İmralı'dan Beyaz Saray'a kadar.

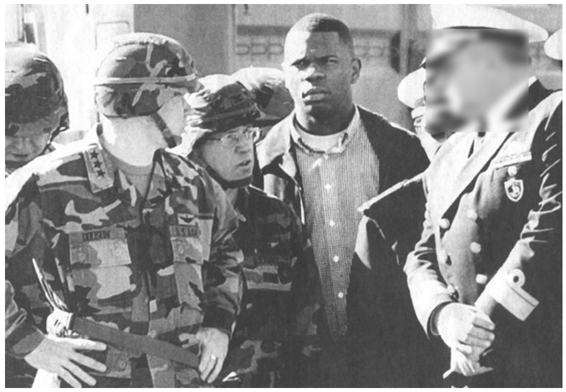
Eğer bir elinizle diğer elinizi değil de, diğer bileğinizi tutuyorsanız bu genel bir olumsuzluğun ifadesidir. Daha fazla uzamaması gereken bir olumsuzluğun da işaretçisidir. Zielke'nin dediği gibi el, bileği ne kadar yukarıdan tutarsa, ki bu dirseğe kadar çıkabilir, memnuniyetsizliğin arttığı, bir an önce başka bir işe dönmeniz gerektiği konusunda karşıya ipucu veriyorsunuzdur.[15] Eğer karşınızdaki böyle bekliyorsa görüşmeyi bir an önce bitirin, bir de yumruğu sıkılıysa kaçın oradan!

15 Zielke, Wolfrang (1993). Sözsüz Konuşma. İstanbul: Say Yayınları.



Bill ve Hillary, Beyaz Saray bahçesinde eğer bunun tam tersi şekilde dursalardı skandal olabilirdi. Öğretilmiş bir duruş. Bill hâkim, Hillary ise evde kocasını “sapık herif” diye

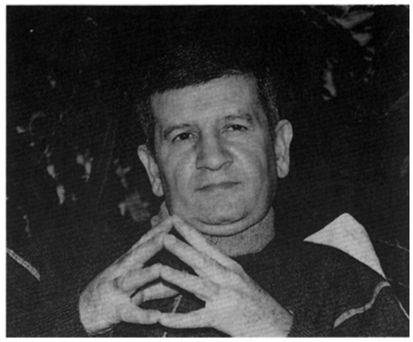
oklavayla kovalıyor bile olsa basının karşısında böyle durmak zorunda.



Irak Savaşı öncesi ABD'li General Michael Dodson diye bir adam gelmiş İskenderun'a. Basın, "İnceleme ve denetmelerde (!) bulundu" diye haber yayımladı. Dodson fotoğrafların çekildiğinin farkında, eller belinde, güç gösterisi yapıyor; "denetleme yapıyor havası" veriyor. Karşısında bizim subayımız. Belki fotoğrafların çekildiğinin farkında değil; yine de öyle durmamalı. Emin olun; bilgisiyle, tavrıyla, ülke sevgisiyle o adama gerekli tavrı göstermiş ve yeterli cevabı vermiştir; ama insanlar o konuşmaları duymuyor, sadece bu fotoğrafı görüyorlar. Askerî lisede bizim müfredatımızda beden dili yoktu. Mutlaka öğretilmesi gerekir, bu fotoğraf onun kanıtı. Dışişleri, politika, birçok alanda herkes bu konudan habersiz. Abartılmadan öğrenilmesinde fayda var. (Bu fotoğraftaki kişi ben de olabilirdim; rencide etmemek için subayımızın yüzünü flulaştırdık. Bunun anlık bir görüntü olabileceğini göz önünde bulundurmakta fayda var, biz sadece ilerisi için gereken dersi almalıyız.)

Haldun Dormen Duruşu

Ellerin Haldun Dormen duruşu, resimlerde gördüğünüz hareket, daha çok "Ben biliyorum" ya da "Biliyor görünüyorum" hareketi olarak kabul edilebilir.

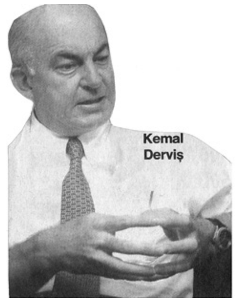


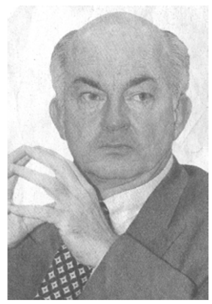
Haldun Dormen duruşu



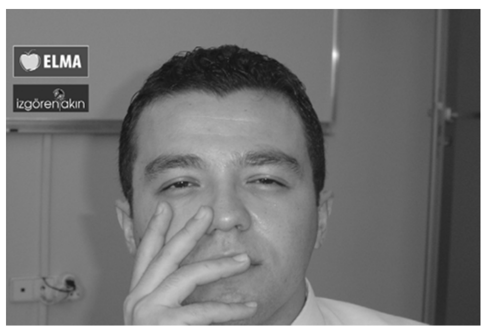
“Her şeyi biliyorum kardeşim görmüyor musun?”

Bu hareketi yaptığınızda karşıdaki içgüdüsel olarak sizin konuyla ilgili bir şeyler bildiğiniz hissine kapılacaktır. Ben bunu Haldun Dormen hareketi olarak adlandırıyorum. Karşınızdaki otomatikman daha tedbirli olacak ve “Herhâlde konuya hâkim” duygusuna kapılacaktır. Bunu çoğunlukla, genel müdürler, yöneticiler çalışanlarına karşı, profesörler oturdukları masada öğrencilerine karşı yaparlar. Astın üstüne karşı yapma şansı yoktur. Düşünün, şirkette çaycıyı çağırıyorsunuz. “Buyur ne istedin?” diye bu hareketle geliyor. Anlaşıldığı gibi bu hareketi daha çok, yetkin, üst kademedeki ve bilgili görünümündeki kişiler kullanır. Büyülü ve bilgece bir harekettir. Doğru yerde kullanmanızı içtenlikle tavsiye ederim.





Kemal Derviş'in Dünya Bankası'nda başkan yardımcısıyken eğitim aldığı kesin, bakanlığı sırasında Haldun Dormen duruşunu çok kullandı.



El Yüzde

Elin yüzü kapatması genellikle olumsuzluk, endişe, belki yalan ya da şüpheye dair bir ipucudur. Çeşitli uzmanlar, elin yüzdeki değişik konumlarıyla ilgili farklı yorumlar yapmaktadır.

Endişe, şüphe, yalan, olumsuzluk

El, yüze hayal kırıklığı durumunda da gider. Penaltı kaçtığında tüm taraftarlar elini yüzüne, alnına götürür; işte size bir örnek:



16

16 Milliyet gazetesi, 20 Mart 2003.

Mart 2003 Tezkeresi'nin TBMM'den geçmediği gün, Erdoğan ve Gül. Ellerin yüzde oluşu; endişe, üzüntü, iç gerginliği ve olumsuz duyguları anlatıyor.

Elin çeneyi okşaması bir karar verme sürecini ve yoğunlaşma isteğini anlatır. Dikkati ve yoğunlaşma isteğini gösteren asıl ipucu, işaret parmağının beyni gösterdiği, elin ise yanağa dayalı olduğu duruştur. Bunu genellikle bir toplantının başında sizi dinleyen çalışanlarınızın aşağıdaki gibi yaptığını görürsünüz; ama bir süre sonra duruş bir sonraki şekli alabilir. İkinci fotoğrafla ilgili fazlaca yorum yapmıyorum. Birinci duruş ilginin ifadesi, ikincisi ise "Şimdi memlekette olmak vardı, annem içli köfte yapıyordur" duruşudur.

Elin yanakta olduğu duruşta iki şeye dikkat edin, başparmak ve orta parmak.



“Bak nasıl dikkatle dinliyorum, görüyor musun? Anlattıklarına yoğunlaşmış durumdayım.”



Genelde 15 dakika sonra bu görüntü oluşur. “Kardeşim susmadı gitti; leyleğin ömrü laklakla geçer dedikleri bu herhâlde.”

Başparmağın Verdiği Mesajlar

Başparmak, genel anlamda üstünlüğün, egonun ve güvenin ifadesidir. Birini başparmakla göstermekle açık avuçla işaret etmek veya işaret parmağıyla göstermek arasında büyük fark vardır. Başparmak önem vermeme, kendini ondan üstün görme; açık avuç saygı, sevgi ve dostluk; işaret parmağı ise tehdit, otorite duygusu uyandırır.

Dikkat edin yeni yetme iş adamları takım elbise alırlar ve bu elbise mutlaka yelekli olur. Şirkette dolaşırken genelde eller yelek cebindedir, fakat başparmaklar hep dışarıdadır. Bu egemenliğin sahipliğin, hatta etrafa alttan alta verilen bir cinsel mesajın habercisi olabilir. Düşünün, çaycıyı çağırıyorsunuz; eller yelek cebinde, başparmak dışarıda “Buyur” diyerek geliyor! (Kitap boyunca başka çaycı örneğimiz yok, rahatlayabilirsiniz.) Çaycı yapamaz; ama genel müdür veya patron şirkette böyle dolaşır. Aynı şey askılı kemerini tutanlarda vardır, normal bir şekilde tutabilecekken başparmak açıkta ve yukarıdadır. Aynı şekilde iki elini arka cebine

sokanlar özellikle başparmağı, güveni, etrafa egemenliği gösterme isteğinin habercisi olarak hep dışarıda bırakırlar.

Sizi dinleyen kişinin eli yanaktayken, başparmağı şakakta değil de çene altındaysa eleştirel bakıyordur, bir rekabet hissi de yaşıyor olabilir [17] (bu, Morris'e ait bir yorum; kendi izlenimlerimle bunu destekleme şansım olmadı).

17 Morris, Desmond (1994). Bodytalk: A World Guide to Gestures. New Jersey: Cape Publishing.



Dinlemede. Negatif duygular hâkim, söylediklerinize katılmıyor ve kendi eklemek istedikleri var.

Obama'nın bakışı eleştirel, tam olarak ikna olmuş değil. Büyük ihtimalle itiraz niteliğinde söyleyecekleri var. Bakışları dikkatle dinlediğini anlatıyor.

Diğer parmakların ağzı örtmesi iki şeyin ipucu olabilir ya "Benim de söylemek istediklerim var" ya da "Sana inanmıyorum."



Bir seminerdesiniz, sunuş yapıyorsunuz veya toplantıdasınız. Yöneticilerden biri sizi böyle dinliyor. Konuşmanızı kesip hemen fikrini alın. “Erdoğan Bey, siz ne dersiniz?” deyin. Duruşunu değiştirecek, görüşlerini aktardıktan sonra elinin konumu mutlaka farklı olacaktır.

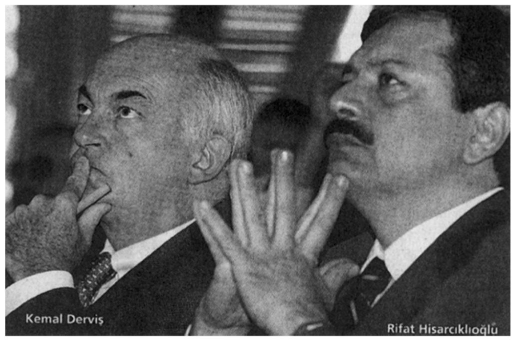
1997’de Ankara’da bir otelde konuşma yapıyorum, bir an durdum; yetmiş-seksen kişilik bir topluluk içinden, bir beyefendiye: “Siz ne düşünüyorsunuz bu konuda?” diye sordum. Çok tanınan bir yatak ve kanepe firmasının üst düzey yöneticisiymiş. Hiç duraksamadan kendi şirketiyle ilgili bazı örnekler verdi ve sonra “Şerif Bey, ben bir şeyler söyleyip söylememeyi aklımdan geçiriyordum; ama belirgin hiçbir şey yapmadım, bu kadar kişinin arasında benim



İsrail Devlet Başkanı, Cumhurbaşkanlığınca verilen resmî bir yemekte Demirel’i dinliyor. Yorumsuz!

bir şeyler eklemek istediğimi nasıl anladınız?” diye sordu (“Siz bir konuşmacı olarak doğru dürüst bir şey anlatmazsanız ve boş konuşursanız, seksen dinleyicinin de mutlaka ekleyecekleri bir şey vardır zaten” diyemediğim için işaret parmağı ve dudaklarla ilgili alakasız bir şey anlattım. Herkes inandı, size de anlatıyorum). Sadece işaret parmağının dudaklara dokunması kişinin büyük ihtimalle söylemek ve eklemek istediği bir şeylerin olduğunu belirtir. Bu tür bir dinlemede negatif bir düşünce yoktur, genelde kişinin katkıda bulunma isteği vardır. Ama söyleyip söylememe arasında bir tereddüt geçiriyordur. Eğer olumsuz bir düşünce varsa

tüm el ağzı kapatır ve başparmak da yukarıyı gösterir. İşaret parmağının dudağı kapatmasını veya dudağa dokunmasını, ben en çok masamda bir şey düşünürken ve bunu çalışan arkadaşlarımdan birine aktarıp aktarmama konusunda kararsızken yapıyorum; bu duruş aynı zamanda o sıradaki bir düşünce yoğunluğunun da göstergesi olabilir.



2001 yılı sonunda TOBB'un reel sektör üzerine yaptığı toplantılardan biri. Kemal Derviş'in konuşmacıya söylemek istedikleri var, işaret parmağını bastırma şiddeti, itirazının olduğuyla ilgili bir ipucu, Derviş konuşmacıya katılmıyor. Benim iyi dostum, gelecekte de dürüstlüğü ve çalışkanlığıyla önemli hizmetler vereceğine inandığım Rifat Hisarcıklıoğlu, elleriyle hâkim ve bilgili olduğunu hissettiriyor.

Ellerin Birbirine Sürtülmesi

Akşam eve gittiniz ve en sevdiğiniz yemek sofrada (benimki zeytinyağlı yaprak sarma, bizim evde geleneksel olduğunu tahmin ettiğim bir şekilde dört yılda bir yapılır, yani en son dört yıl önce yapıldı, bir daha da yemek nasip olmadı). Genellikle yaptığımız şey, fotoğrafta görüldüğü gibi ellerin hızlı bir şekilde birbirine sürtülmesidir. Dikkat ederseniz ısınmak için de aynı şeyi yaparız. Bilindiği gibi ilkel çağlarda ateş yakmak için iki çubuk hızla birbirine sürtülürdü. Bu bağlamda, bu hareket olumlu beklentilerin işaretidir. Yavaş yapıldığında ise korkun! Bu sefer olumsuz beklentilerin işareti olacaktır. Örneğin, ev kiralamaya gittiniz. Emlakçı elle-

rini yavaş yavaş sürterek “Tabii yardımcı oluruz” diyorsa kaçın oradan.



Olumlu bir beklenti ile hazırlık yapıyorlar, ısınıyorlar (yiyecekleri de iki parça bisküvi!). Bu fotoğraf ülkede açlığın ne boyutlarda ve İZGÖREN&AKIN’daki maaşların ne denli az olduğunu göstermesi açısından korkunç bir belge niteliğinde. (Boşuna aramayın ben fotoğrafta yokum.)

“Geri dönmeliyim engin denizlere,
yalnız denize ve gökyüzüne.”
John Masefield

SAVUNMA

Kol Kavuşturmalar

Küçükken bir şeyden saklanmak istediğimizde, kendimizi rahat hissetmediğimizde, yaramazlık yaptığımızda kanepenin, koltuğun veya bir masanın altına saklanırız (biraz daha büyüyüp yaramazlıklar artıp yolsuzluklara dönüştüğünde meclis çatısı altına saklanmak en mantıklısıdır). Orada kendimizi daha rahat ve güvende hissederiz. İş yaşamında da kendimizi daha güvende hissetmek istediğimiz zamanlar olur. Bu durumlarda masanızın altına kaçmanız garip olabilir, bu yüzden genelde yaptığımız şey, bir kürsünün arkasında olmak, görüşmeyi masa arkasından yapmaktır. Bu da yok ve tamamen açıktaysak kolları kavuştururuz, bacak bacak üstüne atarız. Şimdi karşımızdakilerle aramızda en azından

bir engel vardır. Araya o engeli koyduğumuz anda rahatlamaya başlarız. Fakat karşımızdaki ile olan iletişimimiz kopmaya başlar. Kol kavuşturma ve bacak bacak üstüne atma iletişim kurmada önermeyeceğim bir şey "Ama ben kendimi öyle daha rahat hissediyorum!" diyor da olabilirsiniz. Evet, siz kendinizi daha rahat ve güvende hissedersiniz; fakat karşınızdaki öyle hissetmez.

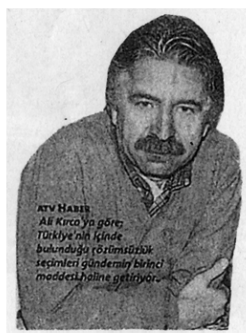
Verdiğim seminerlerde, hep en ön sırada, açıkta oturanların başlangıçta bu şekilde oturduklarını görürüm. Seminerin ilk dakikasından sonra genelde katılımcıların çoğu ellerini ve ayaklarını nereye koyacaklarını bilemedikleri için bu duruş değişir ("Beyefendi bakın ayak parmaklarınız havada, büyük ihtimalle siz şizofrensiniz. Evet evet, o paranoyağın iki önündeki adam sana diyorum" şeklindeki yorumlarım bu konuda etkili oluyor).

Yabancı olduğumuz bir ortamda özellikle de ayaktaysak, kollarımızı kavuştururuz ve savunmaya geçeriz. Böyle bir durumda bacak bacak üstüne atamayacağımız için genelde yapılan hareket ki bu büyük oranla hanımlara özgüdür, resimde görülen türde bir kapanmadır, bir ayak diğerinin önüne gelir.



Yarı kapalılık hanımlara özgü bir savunma. Ayaktayken uygulanır.

Bu yorumları yaparken, ortamdan ya da durumdan duruşu ayıramazsınız. Erzurum’da -10 derece soğukta otobüs durağında otobüs bekliyorsunuz, arkadaşınız bu konumu almış durumda. “Nurullah Ağabey ne o? Bugün bana çok kapalısın, savunma mı yapıyon yoksa?” şeklinde konuşmalar anlamsız kaçabilir. Nurullah Ağabey, soğuktan donduğu için o hareketi yapıyordur. Sadece gördüğünüz bir hareketten de yola çıkamazsınız, çünkü bir hareket koca bir kompozisyonun içinde bir cümle gibidir; size ipuçları verir; ama tek bir cümleden çıkıp tüm kompozisyonu yorumlayamazsınız. Kişiyi yorumlarken sadece elin duruşuna bakarak bir anlam çıkaramazsınız.



Ali Kırca’nın bu fotoğrafında, başparmak mücadele gücünü ve hırsını anlatıyor. Başparmağa dikkat edin! Savunmadayım; ama rekabete hazırım.

Vücudun tamamının verdiği mesaj önemlidir. Yüzdeki ifade, gözler her şey önemlidir. Ellerle Haldun Dormen duruşu yaparken, gözleriniz utangaç utangaç yere bakıyor, dudaklarınızı ısırıyorsanız, yanaklar kırmızıysa bilge ifadesi veremezsiniz. Tek bir işarete, vücudun diğer ifadelerinden soyutlayarak anlam yükleyemezsiniz. Resmin üç boyutunu görmek zorundasınız.

Kol kavuşturmada ellerin de duruşa kazandırdığı anlamlar vardır. Eğer yumruklar sıkılmışsa tehdit, tartışmaya hazır bir savunma; eller kolları sıkıca kavramışsa kolay kırılamayacak bir savunma; eller kolları tutmuş, başparmaklar yu-

karı dönmüşse, savunmanın yanı sıra “mücadeleye hazırım” mesajını alırsınız. Bu bir üst pozisyona oynayan müdürün, genel müdürünün yanındaki duruşudur.



Kanal 7 Ana Haber Bülteni, soldaki sunucu Ahmet Hakan, konuğu Mehmet Barlas ve bir maymun, haber masasının üzerinde çok sık maymuna rastlanmadığından Ahmet Hakan içgüdüsel olarak kollarıyla savunmaya geçmiş ve kapanmış (devamında maymun spikeri yedi).



Yazarların klasik pozları

Bulunduğunuz atmosferin rahatlığı, savunmanızın boyutunu belirler. İlginç bir örnek vermek istiyorum: Şu anki Batı Akdeniz Bölge Müdürümüz, ondan önce de Halkla İlişkiler Müdürümüz olan Seval Çetin benimle görüşmek için odama geldiğinde açık konumda ve rahat görüşürüz. Eğer odamda bir misafirim varsa, görüşmeyi yarı kapalı konumda (sadece bir el diğer kolu tutuyor) yapar. Yine ayaktayken, bir yabancıyla konuştuğunu gördüğümde, klasik savunma hareketiyle iki kolunu birden kavuşturduğunu izliyorum.



Dışişleri Bakanı Abdullah Gül (bugüne kadar beden dilini en iyi kullanan dışişleri bakanlarından biridir), bayan meslektaşı Loyola de Palacio ile görüşüyor. Palacio hanımlara özgü yarı kapalılık duruşunda. Bir erkek dışişleri bakanını böyle göremezsiniz.

Kol kavuşturma devamlı mücadele içindeki insanların yapmak zorunda olduğu bir şeydir. Özellikle sürekli birbirine saldıran spor yazarlarının, sık sık eleştiriye maruz kalan köşe yazarlarının farkına varmadan hep kollarını kavuşturarak resim çektirdiklerini göreceksiniz, yani "Ben kendimi savunabilirim ve mücadeleye hazırım" ve kolların arkası milyonların önüne çıktığınızda çok rahatlatıcıdır. Ertuğrul Özkök ve Hasan Cemal'in fotoğrafları hepinizin belleğindedir, diye düşünüyorum.

Yazarların resimlerini milyonlar görüyor ve hep göz önündeler. Yazıları hep tepkiye açık ve bu yüzden verdikleri tüm pozları çoğunlukla farkında olmadan bu şekilde verirler.

Eğer biraz bilmiş havası vermek isterlerse, bir el çeneye dokunabilir. Marka meraklısı olanlarda bu bilekteki pahalı saati de mutlaka size dönmüş bir şekilde görürsünüz. Askerde çavuşların rütbelerini gösteren kollarını yan dönerek fotoğraf çektirmeleri gibi. "Ben bu saati alacak kadar maaş alıyorum, akşamları mankenlerin olduğu garden partilere davetliyim, bakın saate, bakın bakın!"



Kollar Yanda El Belde



Kolların yanda, ellerin ise belde olması genel bir saldırı hazırlığının veya mücadeleye hazır olmanın habercisidir.

Mücadeleye hazır, eşine: "Neredesin sen bu saate kadar?" deme duruşu. İş yerinde ise bu daha üst noktalara ulaşmayı

hedefleyen birinin duruşudur. Eğer bir kadın diğer bir kadına bu hareketi yapıyorsa, bilimsel düzeyde “Yırtarım senin ağzını şıllık” anlamına gelebilir.



İş yerinde ise bu, daha üst noktalara ulaşmayı hedefleyen birinin duruşudur.

“Sen hazırsan ben de hazırım mücadeleye, hayatta inmem rakamı. Kiminle pazarlık ediyorsun kardeşim.”

Bu, kavga etmeye hazırlanan, tartışmaya niyetli olan bir kişinin duruşudur. Levyeleri çekip birbirlerine doğru yürüyen iki taksi şoförü, düelloya hazırlanan kovboylar, dövüş horozları aynı hareketi yaparlar. Kanatlarını açarak gövdelerini büyük göstermeye çalışırlar. Eli bele koymanın, siyam balıklarının kavga etmeden önce solungaçlarını, yüzgeçlerini açmalarından bir farkı yoktur. İş yerinde hep böyle duranların, meydan okumaya ve rekabete çok hazır olduğunu düşünebilirsiniz.

Kolejli bir kızımız, okul çıkışı gelecek saldırılardan haberdar vaziyette dosyasının arkasına saklanmış, korka korka yürüyor.

Gizli Kol Kavuşturmalar

Kolejli kızların ders çıkışı genel bir yürüyüş tarzları vardır. Dosya ve kitapları göğüslerinin üzerine koyup kitaplara sarılarak çıtı pıtı yürürler.

Hiç kitaplarını göğsüne yaslayıp sarılarak yürüyen bir liseli delikanlı gördünüz mü? Hayır, erkekler genelde saldırgan ve laf atma konumunda oldukları için horozlar gibi kollarını sağa sola doğru açarak yürürken, kızlar mecburen kitapların arkasında savunmada yürümek zorunda kalırlar. Bu savunmanın diğer bir örneği, genelde erkeklerin yaptığı, saatleriyle oynamadır. Bir topluluğun karşısında bekleyen erkekler, saatleriyle ve gömleklerinin kol ucuyla oynarken, hanımlar çantalarını iki elleriyle tutarak önlerinde bir duvar oluştururlar. Kokteyllerde ve garden partilerde (hepimiz hemen hemen her akşam böyle yerlerde gezdiğimiz için genelde örnekleri buralardan veriyorum!) insanlar ufacık bir şarap bardağını iki elleriyle tutarlar. Böylece yine bir duvarın arkasına geçmişçesine rahatlarız. Ama bunu sadece yabancıların yanında yaparız. Bilmiyorum, aranızda akşam televizyon karşısında ince belli çay bardağıyla çay içerken, bardağı iki eliyle tutan var mı? Yok, çünkü evde rahatız.



Aktüel dergisinin ödül töreni, Güler Sabancı yılın iş kadını ve Gazi Ercel yılın bürokratı ödülünü almışlar (tabii henüz kriz çıkmamış durumda). Ufacık bir ödülü herkesin iki eliyle tuttuğunu göreceksiniz. İçgüdüsel olarak yaptıkları, bir cismin arkasına saklanma hareketini ödülü evde tutarken hiçbiri yapmayacaktır.



“Allaam iyi ki bardak var, bardağın arkasına saklandım. Hepsi bana bakıyor. Çok utangacım, çook.”

Akşam televizyonda haber spikerlerini seyredin; Gülgün Feyman, Ali Kırca, Jülide Ateş, Reha Muhtar ve diğerleri, hepsinin elinde birer kalem göreceksiniz. Oysa haber bülteni boyunca kesinlikle not tutmazlar. Kalemin söylediklerine değer kattığını bilirler. Ama sözü bir başkasına bıraktıklarında ya da haberi beklemek zorunda kaldıklarında o ufacık hafif kalemi iki elleriyle tuttuklarını göreceksiniz. Bu, kendilerini seyreden milyonlarla aralarına farkında olmadan koydukları bir settir. Aslında olumsuz bir harekettir. İzleyicilerle içgüdüsel olarak iletişimleri güçleşir. Bunun nasıl oluştuğunu masalarla ilgili bölümde daha net algılayacaksınız.



Ocak 2002, Beyaz Saray'da Bush–Ecevit görüşmesi. Bush, kendinden emin, bir eli dizinde, güç almış ve Ecevit'e doğru eğilmiş, bacakları rahatlığını pekiştirirken açık bir konumda (başı anlık bir görüntü olabilir, yorum yapmayacağım). Ecevit, ufacık bir kâğıdı iki eliyle tutmuş, bacakları kapalı bir şekilde savunma görüntüsü veriyor.



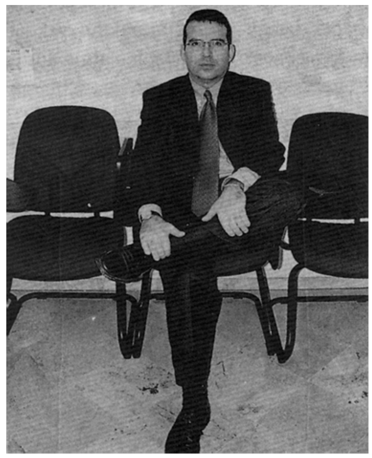
Bacak Bacak Üstüne Atma

Bacak bacak üstüne atma ise, savunmanın diğer bir şeklidir. Genelde erkeklerin (belki de pantolonun rahatlığıyla) daha az bacak bacak üstüne attığını göreceksiniz. Oysa kadınlar genelde bacak bacak üstüne atarak oturmayı tercih ederler. Bu kapanma ve savunmaya geçme duygusunun bir göstergesidir. Kişi kabuğuna çekilmiştir. Eğer fikrini açıklamak için konuya girerse, bacak bacak üstüne atmaktan vazgeçtiğini göreceksiniz. Bacak bacak üstüne atma durumunda, dikkat edin ayağımızı daha samimi olduğumuz kişiye doğru atarız.

Tam kapalılık. Kesinlikle kendimizi çok rahat ve güvende hissederiz. Kitapların ne dediğine bakmayın dostlar; kendinizi nasıl rahat hissediyorsanız öyle oturun. Ukalalık yapanlara da "Kapalıyım kardeşim, var mı itirazın?" deyin.

Meydan Okuma Oturuşu

Hürriyet Dergi Grubu benden bir konuşma yapmamı istemişti; İstanbul'da bazı iş görüşmelerim de vardı, gittim. Avcılar'da oldukça uzak bir yer, git git bitmiyor. "Atina'ya 10 km" yazısından bir önceki TEM çıkışı. Neyse, dergi grubunda kırk elli civarında bir topluluğa konuşma yapmaya başladım.



Meydan okuma oturuşu. Bu arkadaş gerçekten pis meydan okur. Karşınızda ülkemizin en iyi girişimcilik ve dış ticaret uzmanlarından Hakan Akın. Bir de en dürüstlerin en dürüst ortağıdır. Gördüğünüz gibi Richard Gere'in kısa saçlısı, ben de Julia Roberts'ın uzun saçlı hâline benziyorum. Şirket böylece 14 yıldır ayakta.

Beden dili eğitimlerim genelde iki gün sürer; fakat burada iki saatlik bir sürem var. Bina güzel, müthiş yatırım yapılmış; fakat seminer ve toplantı salonu düzeni kesinlikle renklerden, dizayna ve ışık düzenine kadar baştan sona yenilenmeli. Benim, mesainin en yoğun olabilecek saatlerinde, orada çalışma saatinin tam ortasında başladığım konuşmam, herkesin aklının işlerinde olması ve salonun olumsuz dizaynı nedeniyle bir türlü istediğim etkiyi bırakmadı. Başlangıçta istediğim iletişimi kuramadım. Katılımcılardan kimseyi şahsen tanımıyorum; bir an durdum, bir sessizlik oldu ve aniden, iki kişiyi gösterdim, "Siz satış departmanındansınız değil mi?" dedim, ikisi toparlanarak "Evet" dediler. Tur-

gay Bey ve Bora Bey'miş. Sonra iki kişiyi daha gösterdim, "Siz de çıkıyorsunuz, aranızda duygusal bir yakınlık var, değil mi?" dedim onlar da şaşırarak "Evet" dediler (tabii biri erkek, biri bayan) ve ben seminere devam ettim; konuşmanın devamını büyük bir dikkatle dinlediler. Sonu güzel biten, iyi bir seminer oldu.

Bu benim artık hiç ama hiç yapmadığım bir şey. İnsanların tiplerine, duruşlarına, hareketlerine bakıp yorum yapmak. Size iki gün ters ters bakan adam, sizi sadece dikkatle dinliyor olabilir. Beden dilini çocuğunuza sevgi gösterirken kullanın. Çocuk Esirgeme Yuvalarına ziyaretinizde çocuklara sarılırken, insanları anlamaya çalışırken kullanın. Silah zannetmeyin.

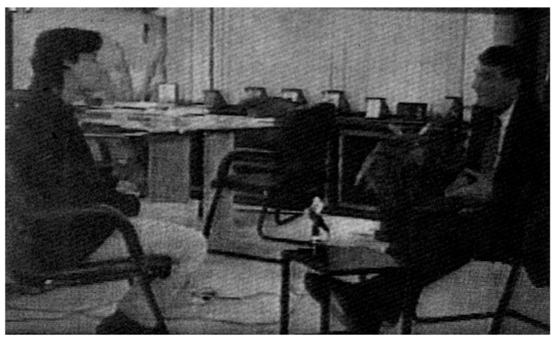
Fiyaskoyla bitebilecek bir riske girerek satış departmanında olduğunu söylediğim iki kişi de meydan okuma oturuşu dediğim pozisyonda oturuyordu. Bu oturuş biçiminde karşısındakine meydan okumayı, rekabeti ve hırsı görürsünüz. Satış ve pazarlama elemanları genelde böyle oturur. Bana üç-dört ipucu daha verdiler (flört edenleri nasıl fark ettiğim ise az sonra).

Bizim kültürümüzde hele aile büyüklerinin yanında saygısızlık sayılabilecek bu oturuş, zaman içinde kültürümüze girdi. Genelde rekabetçi, hırslı, mücadeleci ve tuttuğunu koparan kişilerin oturuş biçimidir.

Verdiğim bir seminerde izleyicilere "Dönüp bakın aranızda Yüzbaşı Mustafa Baştürk var, bacak bacak üstüne bu şekilde attığını göreceksiniz, hatta fazla rekabetçi olduğunu gösteren bir şekilde iki eliyle ayak bileğini yakalamış olabilir" dediğimde Mustafa'nın olduğu bölümden gülüşmeler yükseldi. Benim dediğim şekilde oturuyormuş. Benim o kadar rahatlıkla bu yorumu yapmamın nedeni ise Mustafa ile 1979 yılından bu yana arkadaş olmamız ve kendisini çok iyi tanımamdı. Eğer görüşmede karşınızdaki böyle oturuyorsa

onu ikna etme şansınız sıfıra düşebilir. Maaş istemeye gittiğiniz patronunuzu genelde karşınızda böyle bulma şansınız çok fazladır. Düşündükçe etrafınızda böyle oturan kişiler aklınıza gelecek, genelde çok hırslı olduklarını hayretle fark edeceksiniz.

İşin ilginç tarafı, duygularımız duruşumuzu etkilediği gibi, duruşumuz da duygularımızı etkileyeceği için bu pozisyonda oturan birinin size muhalefet etme duygusu, duruşu devam ettiği sürece artacaktır. Bu duruş biçimini mutlaka bozmalısınız. Kişinin iki yanında oturanlar varsa, dizin gösterdiği taraf genelde rekabette olunan kişinin olduğu taraftır.



Ayaklar Çarpı Konumunda

Ayaklar X (çarpı) işareti verdiğinde bu olumsuz tavrı veya gizlenen bir problemi haber veren bir duruştur. Eğer hoşnut olmadığınız bir ortamdaysanız, açıklayamadığınız bir dert, baş edemediğiniz bir problem yaşıyorsanız, ayaklarınızın böyle bir çarpı işareti çizdiğini göreceksiniz.

Deniz Baykal, bir TV röportajında ayaklar çarpı pozisyonda, hoşnut olmadığını; eller ise Haldun Dormen tutuşu, konuya hâkim olduğunu veya olduğunu göstermek istediğini anlatıyor. Sert bir görüşme devam ediyor, spikerin de ayakları aşağıda çarpı duruşunda. O da gergin.

Refah Partisi’nin kapatılması söz konusu olduğu dönemde parti kurmaylarından Abdullah Gül’ü bir TV programında izlediğimde, Gül, koltuğa yaslanmış gülümseyerek ve rahat

bir şekilde "partinin kapatılamayacağını" söylerken, masanın altındaki ayaklarının çarpı konumunda olduğunu gördüm. Bu, Gül'ün aslında yaşadığı, ama dışarıya vuramadığı "Eyvah parti kapatılıyor!" rahatsızlığının ipucuydu benim için.

Yine Deniz Baykal'ın bir gazeteci ile görüşmesinde; gazeteci Deniz Baykal'ı rahatsız edecek sorular sormaktan, Deniz Baykal da bu sorularla muhatap olmaktan sıkıntılı, sehpanın üst bölümlerinde gülümserlerken ikisinin de ayakları çapraz biçimdeydi ve memnuniyetsizliklerini anlatıyordu.

Deniz Baykal'ı, Arena programında Mesut Yılmaz'la Türkbank ihalesindeki yolsuzluk iddiaları için görüşürlerken izledim. Mesut Yılmaz programın büyük bölümünde, Deniz Baykal ise benim seyrettiğim bölümün neredeyse tamamında ayakları çarpı şekilde oturdular.

Calero, müzakerelerde ayağı çapraz durumda olan bu kişilerin sakladıkları bir itirafları veya verebilecekleri fazladan tavizleri olduğunu söyler.19 Kritik on bir ilin emniyet yöneticilerine verdiğim bir seminerde sorgularda sanığın ayağını takip etmelerini önermiştim. Eğer ayak aşağıda çaprazsa, itiraf edeceği başka şeyler de vardır.



Kapalı kolları savunmayı, ayakların çarpı hâli iç gerginliğini anlatıyor. Klasik, gergin bir bekleme odası önü duruşu.

Diş hekimi sevgili Meryem Ağca, bir seminerimin sonunda yanıma geldi ve "Şerif Bey, ben hep böyle otururum, çünkü ben Malatyalıyım, bizde kız çocuklarına küçük yaştan itibaren ailenin yanında böyle oturmayı öğretirler. Bu büyüklere bir saygının ifadesidir. Daha sonra da bunu değiştirmeyiz" dedi. Bu, karşımızdakinde gördüğümüz bir hareketi yorumlarken, bu hareketi o anki vücudun diğer duruşlarından, ortamdan, karşımızdaki insanın kişilik özelliklerinden ve kültürden soyutlamamızın ne kadar hatalı olacağıyla ilgili çok iyi bir örnek. İç Anadolu veya Doğu Anadolu kökenli bir hanımın karşınızda ayakları kilitli oturması, hoşnutsuzluğu değil, o kültürün getirdiği bir saygıyı gösterir. O yüzden Amerikalı yazarların bu konudaki yorumlarını Türkiye'ye olduğu gibi uyarlamak hata olacaktır.

Adamın biri, iş için hayvanat bahçesine başvurmuş, "Maymunumuz öldü, sadece maymun kadromuz boş. Kabul edersen buyur" demişler. Bizimki kabul etmiş. Bir maymun postu giydirmişler, asgari ücretle işe başlamış. İş iyi, gıdaya da para vermiyor, bütün gün simit, fıstık vs. Bir gün yanlışlıkla yan kafesle arasındaki kapı açık kalmış içeri aslan girmiş! Bizimkisi mesaiyi unutup panik içerisinde "İmdat yok mu kurtaran!" diye bağırmaya başlamış. Aslan durmuş "Kardeşim tek işsiz sen misin?" demiş. Her gördüğünüzü aslan sanmayın, vücudun verdiği bazı işaretlerin farklı anlamları da olabilir.

" 'Görüyorsunuz ya, bu budalalardan neler çekiyorum?
Ama ben işin alayındayım, siz aldırmayın! Öyle tadını çıkarıyorum ki, bu işin...'
mânasında gûya yaptığım
eğlenceli alaya onları da katan, kendine cürüm ve
eğlence arkadaşı yapan bakışlar atardım."
Ahmet Hamdi Tanpınar[18]

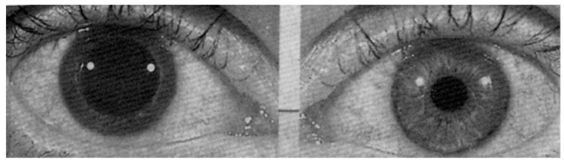
18 Tanpınar, Ahmet Hamdi (1999). Saatleri Ayarlama Enstitüsü. İstanbul: Dergâh Yayınları.

GÖZLER, BAKIŞLAR, BAŞIN KULLANIMI

Gözlerle ilgili ilk bilimsel araştırma bir Türk tarafından yapıldı. Araştırmayı yapan bilim adamı, Selami Şahin Ağabeyimiz. “Gözler kalbin aynasıdır, yalan nedir bilmez onlar.” diyor bir şarkısında. Gerçekten karşımızdakine anlattığımız birçok şeyi gözlerimizle anlatır ve gözlerimizle algılarız. İnsanlar ortalama olarak dış dünyayı % 87 gözleriyle, % 9 kulaklarıyla, % 4 diğer organlarıyla algılar. Karşıya verdiğimiz mesajın görselliğe dayanması % 87 oranında daha fazla algılanmasını sağlar.

Gözlerle ilgili size en çok ipucu verecek nokta göz bebekleridir. İnsanlar birçok şeyi gizleyebilirler. Ayaklarını doğru kullanmayı, savunma yapmamayı, yalan söylerken ipucu vermemeyi öğrenirler; ama göz bebeklerini kontrol edemezler. İnsan bir şeyden çok hoşlanmışsa göz bebekleri % 450 oranına kadar büyüyebilir. “Gözleri faltaşı gibi açıldı” deyimi aslında gözler için değil, göz bebekleri için kullanılmıştır. O yüzden poker oyuncuları birbirlerinin göz bebeklerini takip ederler, en iyi ipucunu göz bebeklerinde yakalarlar. Çankırı’da, Orta Karadeniz’den gelen iş adamları ağırlıklı bir toplantıda yaptığım konuşmada bir bey söz isteyip “Şerif Bey, ben kuyumcuyum, cidden kadının gözüne baktık mı, biz o ürünü alıp almayacağını anlarız. Demek ki ben de kadınların göz bebeğini takip ediyormuşum” dedi. Ben de bu durumdan yengenin haberi olup olmadığını sordum, hep beraber gülüştük. Göz bebekleri ile ilgili iyi bir örnekti. Sizden hoşlanan karşı cinsin göz bebekleri büyüyecek ve parlaklaşacaktır. Fakat bunun nedeni karanlık da olabilir; bildiğiniz gibi karanlıkta göz bebekleri büyür, aydınlıkta küçülür, yani her göz bebeği büyüyene “Bana hasta oldu herhâlde” gözüyle bakamazsınız. Fakat gözlerin karşı cins üzerinde etkisini bilen kadınlar, göz etrafında özel makyaj malzemeleri kullanarak, gözlerini daha belirgin ve dikkat çekici

hâle getirirler. 50'li ve 60'lı yıllarda kadınlar göz bebekleri-ni parlaklaştırmak amacı ile limon damlatırlarmış. Daha es-ki dönemlerde ise dulavrat otu denilen ot bu işlemde kulla-nılırmış. Bu sıvı günümüzde atropin sıvısı olarak tıpta kulla-nılıyor.



Göz bebeklerinin büyük ve küçük hâli.

Northampton Üniversitesi'nde hocalık yapan, benim de "Durumsal Liderlik" dersleri aldığım Stuart Gray, Gana'da altın madenlerindeki yöneticilere eğitim verirken yaşadığı bir deneyimi anlatmıştı bana. Gana'da göz teması ayıpmış, bu yüzden toplantıları Ganalı yöneticiler yere; Gray de tava-na bakarak yapmış.

Göz temasının süresi de iletişim açısından önemlidir. Statü-yü belirler ve ülkeden ülkeye değişir. Örneğin, Araplar pek göz göze gelmeyi sevmez. Japonlar'da da fazla göz teması saygısızlıktır. Japonlar konuşurken birbirlerinin boyunlarına bakmayı tercih ederler. Oysa Amerikalılarda ve Avrupa'nın büyük bir bölümünde göz teması daha fazladır (yaz dönem-lerinde güney sahillerinde timsaha yatan arkadaşlar bilir-ler!). Normalde Türkiye için önerilen, görüşme süresinin yaklaşık % 75'i kadar bir süre göz teması kurmaktır. Kişi-den kişiye de mutlaka farklılık gösterir.



Üzeyir Garih'i öldüren Yener Yermez adlı katili yakalayan Komiser Hasan Kahraman'a, Kayseri Emniyet Müdürü ödül veriyor. Üst konumda olduğu için ona bakmıyor, Komiser Hasan ise gözünü bir saniye Emniyet Müdürü'nden ayırmıyor (Üzeyir Garih, toprağı bol olsun, birkaç toplantıda onunla beraberce konuşma yapmıştık, bizi hiç kırmayan çok dürüst ve iyi bir insandı).

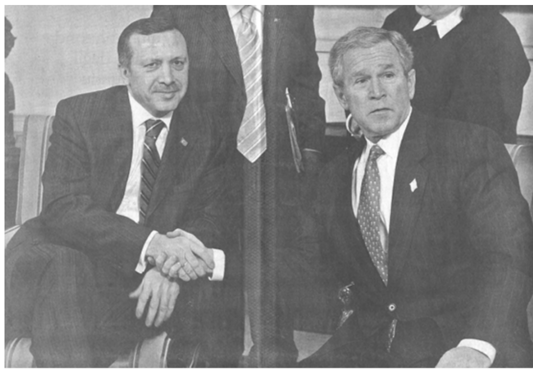
Gözlerin içine uzun süre bakan kişi, size iletişim kurmak isteğiyle mesaj verirken, bakış süresi kimin daha önemli bir konumda olduğunun göstergesidir. O dönemde, Dünya Basın Konseyi'nin bir toplantısında Oktay Ekşi, Başbakan Mesut Yılmaz'a plaket veriyordu. İkisi ayaktaydılar, Ekşi gözünü bir saniye bile Başbakan'dan ayırmazken, Yılmaz, Ekşi ile konuşurken hep başka taraflara bakıyordu. Türkçe bilmeyen ve ikisini de tanımayan bir yabancı, duruşlarından ve göz temaslarından kimin başbakan olduğunu rahatlıkla çıkarabilirdi. Az bakan, üst konuma geçer.

Geçtiğimiz günlerde bir seminerdeki konuşmacılardan biriydim, Mustafa Denizli'nin de (bu kitabın bittiği Ocak 1999 tarihinde, Milli Takım Teknik Direktörü) konuşması vardı. Bizi tanıştırdılar, konuşma öncesi ayakta, bir masada Denizli, sulu köfte yerken görüştük. Bana bir şeyler anlattı. O, on beş dakika içerisinde bana bir kez baktı bakmadı, bu arada bir şeyler anlatıyor, çaktırmadan uzaklaşsam fark etmeyecek. Ben de başka bir tarafa bakınca, döndü, bana bakarak anlatmaya başladı.

İki laz yolda karşılaşmışlar, birinin omzunda papağan varmış. Öteki sormuş "Nereden buldun bunu?" diye. Papağan cevap vermiş: "Bunlardan Hopa'da çok var!"

Bizden Hopa'da çok var ya. O yüzden şöhretli (bu iyi ya da kötü yönde olabilir) insanların sizinle konuşurken size hiç bakmadıklarını göreceksiniz. Fatih Terim de bir maç sonrası onun bir ayda aldığını üç dört yılda alamayan, saha içi rö-

portajcısıyla konuşurken ona hiç bakmaz, kameraya da bakmaz, iki arada kalan boşluğa bakar. Bunu yaptığınızda öyle bir karizma oluşturursunuz ki her an “Şimdi ilk hedefiniz Akdeniz’dir!” dedi, diyecek beklentisi oluşur. Fakat Anadolu takımlarını çalıştıran antrenörlere dikkat edin, röportaj yapanlarla çok ciddi bir göz teması kurduklarını göreceksiniz.

[19]

[19] Zaman gazetesi, 29 Ocak 2004.

Zaman gazetesinin başlığı: “İkinci randevuda Erdoğan daha rahattı.” Evet Beyaz Saray’daki ikinci görüşmelerinde Bush bacak bacak üstüne attı, Erdoğan da ayağı Bush’u gösterecek şekilde bacak bacak üstüne attı; bu, “korkum, çekincem yok” anlamına gelir. Kravat rengi kırmızı; gücü, gençliği ve enerjiyi temsil ediyor. Daha önceki görüntülerde ABD Başkanı bizim Başbakan’a hiç bakmaz, bizim Başbakanlar gözlerini ABD Başkanı’ndan hiç ayırmazdı. Bu önemli adamın ABD’li olduğunu anlatırdı insanlara. Bu görüşmede, fotoğrafların çekildiği anlarda bizim Başbakan da hiç göz teması kurmadı. Asıl zafer anı, tokalaşma sahnesinde Erdoğan’ın eli dominant, Bush’un avucu açık. “Hocam, öyle olsa ne olur, adamlar dünyayı yönetiyor. Bizim ülke ekonomimizi istedikleri gibi yönetiyorlar!” Doğru! Ama burada sadece beden dilini konuşuyoruz. Daha önce orada köy muhtarı gibi bekleyen başbakanlardan sonra en azından beden dili açısından profesyonelce hazırlanmış, kendini ezdirmeyen birilerini görmek önemli. Bu fotoğraftan tam yarım saat önce Amerikalı danışmanlar oval ofise gelip oturulacak yerleri,

ayakta fotoğraf çekilmeyeceğini ve benzeri tüm talimatları Türk ekibine verdiler. Onlar bu kadar hazırlanıyorsa biz de hazır olmalıyız; tabii her alanda, sadece imajda değil.



Rahat ve cesur tavrı dikkat çekti
Zirve sırasında Erdoğan'ın rahat tavrı kameralara yansıdı. Bush Erdoğan hakkında "Kendisi ile çok rahat konuşulan biri. Çok da açık sözlü" ifadesini kullandı.

Diğer bir yorum: "Rahat ve cesur tavrı dikkat çekti" diyor. Buradaki cesareti "kişiye doğru bacak bacak üstüne atma" anlatıyor. Göz teması yine yok, çevirmeni Egemen Bağış'ı duymak için dönmüş.

Demirel'i her gün çeşitli gruplar ziyarete gelir. Sivas Âşıklar Cemiyeti, Dinar Belediye Bandosu, Demirci Avcılar Kıraathanesi Mensupları gibi. Demirel bu grupları mutlaka kapıda karşılar, parmaklarını açarak sıkı sıkı ellerini sıkar. Çıkarken büyük bir nezaketle gene kapıya çıkar ve hepsinin elini tek tek sıkar. Dokunmanın değerini, geçen yıllar kendisine öğretmiştir. Daha sonra uzun dikdörtgen masanın etrafına toplar, misafirleri nefeslerini tutarak gözlerini bir saniye bile ayırmadan Demirel'e bakarlarken Demirel onlarla göz teması kurmaz, masaya ve iki eliyle tuttuğu kâğıda bakar ve göz kırpma süresi normalden daha uzundur. Bu üstünlüğün ifadesidir. "Benim avcım eyi guş vurur" derken, eğer göz temasını fazla kurarsa, sürenin uzayabileceğinin farkındadır. Tam tersini düşünün, Demirel pür dikkat âşıklara bakarak "Benim ülkemin âşığı gitse Eurovizyonu gapar

gelir alimallah” derken, âşıklar başka yöne bakıyor! İmkânsız! Bakışlar statüyü belirler. Az bakan, çok önemlidir. Geçtiğimiz günlerde Cumhurbaşkanlığı’nda yaptığım bir konuşmada buna değindim. Demirel beden dilini içgüdüsel de olsa en profesyonel kullanan politikacılardan biridir.



Demirel’in çok kullandığı bakış kaçırma görüntüsü.

[20]

[20] Hürriyet gazetesi, 26 Ağustos 2003.

Demirel, bir tarafında Aydın Doğan’ın kızı Hanzade Doğan, diğer tarafında Hürriyet tepe yöneticisi Doğan Hızlan ile. Hiç göz teması kurmuyor. Hızlan ve Doğan gözlerini Demirel’den ayırmıyorlar. Sizce önemli olan kim?

Size ölü nokta bakışından bahsetmek istiyorum. Gözlerinizi bir tür hipnoz çalışmasında kullanma şansınız var.

Bir topluluk karşısında ayaktasınız, diyelim ki bir seminer veriyorsunuz, satış yapıyorsunuz ya da bir tanıtım konuşması. Sorular bölümüne geçtiğinizde grup içerisinde “Ben seni nasılsa en sonda kıstırırım” şeklinde bekleyen bir arkadaş mutlaka vardır. Size yok edici sorusunu en sonda sorar. Sabit bir noktada göz temasınızı devam ettirerek sorunun bitmesini bekleyin. Daha sonra gözlerinizi onun gözlerine dikin ve bir adım ona doğru atın. Sonra istediğiniz kadar saç-

ma bir cevap verebilirsiniz, vereceğiniz cevaptan kesinlikle tatmin olacaktır. Bu hareketle satış itirazındaki birini de etki altına almanız olasıdır. Bunu belki dalaşmaya hazırlanan iki kurdun birbirlerinden gözlerini hiç ayırmamasına benzetebilirsiniz. Kurtlardan biri yeri nedeniyle kıpırdayamazken, ona doğru gözlerini ayırmadan adım atan kurt avantajlı duruma geçer. Bu hipnozun ilk adımıdır.

Hipnozla ilgilenmeye başladığım dönemde, Bursa'da Sayın Vural Okur'dan (bu konudaki çok önemli bir isim) bir seminer vermesini istemiştim. İnanılmaz ilginç bir seminerdi. Yalnız, bir ara çok acil bir telefon için dışarı çağırdılar, çıkmak zorunda kaldım ve sonra seminere tekrar katıldım. Akşam, arkadaşlarımız arasında sevimliliği ve cesaretiyle tanınan (bu tanımlama literatürde cahil cüreti diye geçiyor) dostum Bülent Okuyucu ziyarete geldi. Ona anlattım. "Hadi canım bunlar safsata, ben inanmıyorum, beni uyut da görelim" dedi. Ben de Vural Bey'den öğrendiklerimi Bülent'e nasılsa uyumaz diye uyguladım. Bülent bir iki dakika içinde buharlı bir tren lokomotifinin düdük seslerini çıkararak ve bir cami güvercini masumluğuyla uyumaya ve horlamaya başladı. Ben, "Hadi uyan bakalım Bülent, Bülent uyansana, Bülent hişşt!" nidalarıyla Bülent'i uyandırmaya çalışırken, Bülent bir türlü uyanmıyordu. Seminerin uyutmayla ilgili bölümünü dinleyip telefon için çıktığım sırada verilen uyandırma bölümünü öğrenmediğimi fark ettim ve acı gerçekle karşılaşmış oldum. Karşımda bir su perisi masumiyeti ve bir yol delme makinesi gürültüsüyle arkadaşım Bülent orada hâlâ uyuyor demeyi isterdim; ama Bülent üç dört saat sonra ben ve ev arkadaşım Şinasi yerde gülme krizi geçirirken uyandı. Uykusu sırasında bilinçaltının en açık olduğu anda verdiğim, "Gidip bir bardak su getireceksin" komutunu yerine getirdikten sonra hayretle uyuduğu bölümü hatırlamadığını fark ettik. Daha sonra hipnozla ilgili yaptığım çalışmalarda hipnotize ettiğim kişilerin uyandırıldıklarında o bö-

lümü hiç hatırlamadıklarını gördüm. Hipnoz, çok ilginç ve iş yaşamının içinde dikkatle kullanılabilecek bir konu. Vural Okur'un, bu konuda yayımlanmış çok iyi bir kitabı da var. [21]

21 Okur, Vural (2010). Gizemli Güç Hipnoz. Ankara: Elma Yayınevi.

Başın Konumu ve Bakışlar

Bakışlarınızın ve başınızın konumuyla bir görüşmenin nasıl gideceğini ve ne kadar süreceğini belirlersiniz. Başı kullanarak yapılan üç ana bakış türünden bahsedebiliriz.

a) İlgi Bakışı

b) Müfettiş Bakışı

c) Hulusi Kentmen Bakışı



İlgi Bakışı

Bir köpeğe bir şey gösterdiğinizde, gözleri sabit bir biçimde kafasını yana yatırır. Bu, ilgilendiğinin göstergesidir. Aynı şey insanlar için de geçerlidir. Kafanızı hafif yan yatırdığınızda karşıdaki konuyla ilgilendiğinizi hisseder. Buna ilgi bakışı diyoruz. Burada bahsettiğimiz yana yatırma iki üç santimlik bir eğimden oluşuyor.

İlgi bakışı

Dikkat Vücudunuz Konuşuyor'u okuduktan sonra, şirket toplantısında, genel müdürü ilgiyle dinlediğinizi göstermek

için kafanızı yerle paralel bir düzleme getirmeniz garip kaçabilir.

Bu kitabın yazıldığı, 1998 Ekim ayı içerisinde yaşadığım ilginç bir olaydan bahsetmek istiyorum. Bir kurmay albayla eğitim konularında görüş alışverişi için, daveti üzerine, Ankara'da bir askerî birlikteki makamına ziyarete gittim. Bürosunda yaptığımız görüşme sırasında, bir yarbay rapor vermek üzere içeri girdi. Albay, makamında; bense, masanın önündeki misafir koltuğunda oturuyordum. Yarbay konuyu arz ederken bir deneme yaptım. Kafamı kaldırıp yarbaya bakmaya, başımı hafif yana yatırıp kafamla onaylamaya başladım. Çok ilginç bir şey oldu. Konuyla ilgili bilgi veren yarbay farkına varmadan başını bana çevirip konunun bir bölümüyle ilgili bana da bilgi vermeye başladı ve ben onaylamaya devam ettim. Görüşme boyunca yarbay bir albaya, bir bana kafasını çevirerek konuyu anlattı. İlgi çekici bulduğunuzu, kafanızı hafif yan yatırarak belirtirsiniz, başınızla da onaylarsınız. Arada kaşlarınızı da hafif kaldırırsanız bir anda karşınızdakinin çok daha uzun ve ilgili konuştuğunu göreceksiniz.

Müfettiş Bakışı

İngiliz uşaklarının kafa biraz geride klasik bir bakışı vardır. Buna ben müfettiş bakışı diyorum. Kafa geriye atıldığında burun da otomatik olarak havaya kalkar. Atalarımızın kullandığı burnu havada deyimi buradan gelir. Kıbrıslı Türk kardeşlerimiz "Yere burnu düşse eğilip almaz" diyor. Birleşmiş Milletler'deki bir Japon öğrencim, İran'da aynı duruşu "gıdığını göstermek" şeklinde ifade ettiklerini söylemişti.

 [22]

[22] Radikal gazetesi, 29 Ocak 2004.

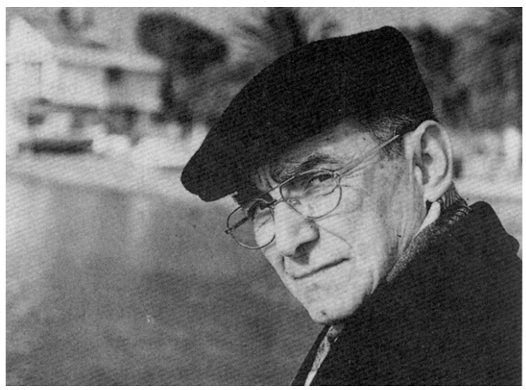
“Beni ne doktorlar ne mühendisler istedi; sen de kimsin ayrık dişli, bodur kerkenez!” bakışı.

Bir iki santimetrelik bir geriye atış bile karşınızdakinde ona tepeden baktığınız havasını yaratabilir. Bunu gereken yerde kullanabilirsiniz, size makamında zorluk çıkaran ve problem yaratan birine başı birkaç santimlik bir geriye atışla ya da baktığınız alanı değiştirerek, alnına bakarak kendisini toparlaması gerektiğini hissettirebilirsiniz.

Geçtiğimiz günlerde bir dostum, Koray Toy, beni evine yemeğe çağırdı. Yemek sonrası eşiyle beraber bana evlilik fotoğraflarını gösterirken, ben tanımadığım kişilerin duruşlarına bakarak bir iki yorum yaptım, çok şaşırdılar ve çok gülüştük. Hepsinin doğru çıktığını söylediler (beden dili bilmenize gerek yok; siz de atın tutacaktır). Heyecan içinde bana bir fotoğraf gösterip “Lütfen bu adamı yorumla” dediler. İlk söylediğim şey, “Bu adam her şeyi biliyordur” oldu. Gösterdikleri tüm fotoğraflarda baş birkaç santim gerideydi. Eller arkada, koyu takım elbise ve bordo kravat. Sonra gülüşerek şunu anlattılar. Bu tanıdıkları, bir gün, devlet dairesi olan iş yerine ziyarete gelmiş. Aynı odada oturan altı hanım birden ayağa kalkmış. Ziyaret sonrası ayağa kalkanların hepsi “Biz onu müfettiş zannettik, o yüzden ayağa kalktık” demişler. Baş geride, eller arkada, hafif aşağılayıcı bakışlar, istediğiniz an müfettiş olabilirsiniz.

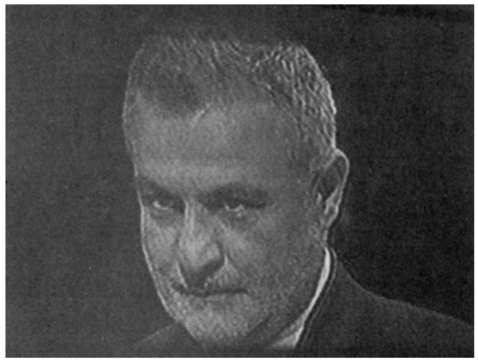
Hulusi Kentmen Bakışı

Siyah-beyaz Türk filmlerinde, sert kayınpeder veya babacan komiser rolündeki Hulusi Bey'in gözlüklerinin üstünden yaptığı bakıştır. Burada baş biraz aşağı doğru iner, karşıdakine tehdit duygusu verir. Şu anda olduğunuz yerde, karşınızda ayakta biri olduğunu farz edin. Ona başınızı kaldırmadan bir bakmayı deneyin, daha sonra ona yüzünüz tam onun yüzüne karşılık gelecek şekilde bakın. Arada büyük bir fark olduğunu göreceksiniz. Yüz yüze baktığınızda iletişim sağlarken, aşağıdan baktığınızda tehdit yaratırsınız.



Hulusi Kentmen bakışı

2001 yılında yayınlanan "Kim 500 Milyar İster?" yarışmasının sunucusu Kenan Işık'ın "Kardeşim, kim ister ki bu parayı? Olmaz olsun; müsaadenizle gideyim!" dedirten bakışı. Bir röportajında sunucu, bu programdaki tüm duruşların know-how alınan yabancı kuruluşca belirlendiğini belirtmiş. Bu tehdit bakışını, dinliyor görünmesi gerektiğinde işaret parmağını yanağına dayayarak dinliyor ifadesi kazanmak için kullanır.



Yüzün Bölgeleri ve Bakışlar

Yüzün baktığınız bölgesi, karşınızdaki insanın sizinle olan iletişimi üzerinde belirleyici bir rol oynar. Yüzün baktığımız bölgelerine göre bakış türleri ise üçe ayrılır.

a) Resmiyet Bakışı

b) İletişim Bakışı

c) Flört Bakışı



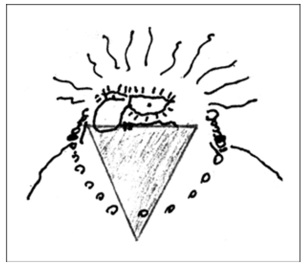
Resmiyet Bakışı



Resmiyet bakışı bölgesi

Eğer karşınızdaki kişinin gözlerle alın arasındaki bölgesine bakarsanız sizinle mesafeli durması, fazla samimi olmaması gerektiğini hisseder. Odanıza gelen satıcının bakmanız gereken bölgesi burasıdır. Personelin yapısına göre de bakış

türünüzü belirlemelisiniz, çabuk samimi olan bir çalışanınızın bakmanız gereken bölgesi burasıdır. Ama kendisini zaten rahat ifade edemeyen, iletişim eksikliği bulunan bir çalışanınıza resmi bakış kullanırsanız onu büsbütün kapatırsınız.



İletişim Bakışı

İletişim bakışı bölgesi

Eğer görüştüğünüz kişinin gözler ve dudaklar arasında kalan bölgesine (içinizden "Biz ona 'burun' diyoruz" diyor olabilirsiniz. Ben de diyorum ki "Karşınızdaki laz olabilir. 'Ne bakıyorsun burnuma dik dik!' Tepkisini alabilirsiniz") bakarsanız karşınızdakinin yüzü üstteki insanın ifadesini alacaktır. Bu, iletişime açık ve duygusal olarak rahatlatıcı olan bakış türüdür. Mesafe koymak istemiyorsanız bu bakışı kullanabilirsiniz.

Flört bakışı bölgesi

Türkiye'de genelde hanımların maruz kaldığı bakış türüdür. Dudaklar ve göğüs arasında kalan üçgen bölgeye yapılan bakıştır. Duygusal ilgiyi veya daha ilerisini gösterir. Genelde bakışın odaklandığı yer dudaklar, çene ve özellikle de boyundur. Bayanlar da, erkeklerin aynı bölgesine bakıp beklentilerini belirtebilirler. İçgüdüsel olarak yapılan bir bakış türüdür.



Yan bakış

Literatürde olmamasına karşın ülkemizde yaygın olması nedeniyle görmenizi istediğim bir bakış türü "yan bakış", ülkemizin özellikle güney yöresinde kullanılmakta ve "Ne bakıyorsun dik dik!" cümlesiyle tamamlanmakta, karakolda sonuçlanmaktadır. Adanalı'ya Amerika'da sormuşlar "Where are you from?" diye, "I'm from Adana" demiş. Dünyadaki herkes Adana'yı biliyor ya!

"Ne yani, 'Şerif, benim yerime niye oturdun?' dememi kitapta mı kullanacaksın!"
Babam

MAKAM ODALARI, İŞ DÜNYASI, GÜÇ OYUNLARI

Amerika'da bir psikoloğun muayenehanesinde yapılan araştırmalarda şu tespit edildi: [Bilimsel örneklerimi hep yurt dışından veriyorum; bunun iki nedeni var, birincisi bu araştırmalar Türkiye'de yapılmıyor. İkincisi bizde köy kahvelerinde kullanılan bir söz vardır: "Gâvur yapıyor arkadaş". Karadenizlinin biri bir Volkswagen kaplumbağa almış, yolda giderken araba pat pat pat arıza yapmış. Bizimki çekmiş sağa "Motora bir bakiyim" demiş. Ön tarafa geçmiş, açmış kaputu, bakmış motor yok, "Eyvah" demiş, "Yolda motoru dü-

şürdük. Arka tarafa reflektör koyayım, sonra da gidip motoru alıp geleyim.” Arkaya geçmiş, reflektörü almak için bagajı bir açmış: Motor! Bizimki şok olmuş. “Gâvura bak arkadaş, arkaya stepne motor koymuş!” demiş (bu açıklamayı kitabı okuyacak anneannem için yapıyorum: “Anneanne, Volkswagen kaplumbağaların motoru arkada olur”). Buna istinaden yurt dışından verdiğiniz örneklere hiç itiraz gelmez. Gâvur yapmışsa hayran oluruz. Şimdi desem ki “Urfa’da yapılan bir araştırmaya göre...” hepiniz “Adam ne araştıracak Urfa’da, onlar çiğ köfte yapar!” diye itirazda bulunursunuz]. Evet, Amerika’da bir psikoloğun muayenehanesinde on denek sırayla görüşmeye alınıyor. Psikolog bu kişilerle hep masanın arkasından görüşüyor. İkinci on kişiyle olan görüşmede ise deneklerle psikolog arasına masa konmuyor. Psikolog görüşmesini arada herhangi bir engel olmadan yapıyor. Görüşme sonrası yapılan anketlerde çok ilginç bir sonuç çıkıyor: İlk grupta kendini rahat hisseden bir kişi varken, ikinci grupta kendini rahat hissedenlerin sayısı beş! Psikolog aynı psikolog, davranış biçimi ve görüşme tarzı aynı. Sadece oturum düzeni değiştiği için insanların duyguları da değişiyor. Günümüzde ofis düzenleri, toplantı masaları, oturulan yer ve bölgeler iş yaşamında ufak tefek savaşların yaşandığı, şirketin gidişini etkileyebilen, kişisel etkinlik derecenizi belirleyen taktikler sağlar hâle dönüşmüş durumda. Profesyoneller bunları bilinçli bir titizlikle, liderliklerini pekiştirecek, müzakerelerden başarılı çıkmalarını sağlayacak şekilde kullanıyorlar. Bu bölümde size masalardan, oturum biçimlerinden ve açılardan bahsedeceğim.

Masalar

Küçükken dışarıdan, zorluklardan kaçmamız gerektiğinde dolapların içine, kanepelerin altına saklanırdık. Seminer verirken arkasına saklanabileceğimiz bir kürsü bizi rahatlatır. Eğer arkasına saklanacak bir cisim yoksa kavuşturduğumuz

kollarımızın arkasına saklanırız. Her şekilde bir şeylerin arkasına saklanarak rahatlarız; ama karşımızdaki hiçbir zaman kendisini rahat hissetmez. Daha önce verdiğimiz masa arkasında görüşme yapan psikolog örneğinde olduğu gibi. Masanın biçimi toplantı veya görüşmedeki statüyü, olumluluk derecesini ve katılım oranını belirler.

Masaları üç ana kategoride toplayabiliriz.

a) Dikdörtgen

b) Yuvarlak

c) Kare

Dikdörtgen Masalar

Dikdörtgen masalar otorite oyunlarının en çok oynandığı masalardır. Herkes oturduğu yere göre daha fazla önem kazanır veya kaybeder.

Burada lider büyük ihtimalle İsmail'dir. Liderler masanın baş tarafına otururlar ve arkalarını kesinlikle boşluğa, pencere veya kapıya vermezler. Böyle bir toplantıya, bir grubun başında ilk olarak girerler, ilk olarak çıkarlar ve yüksekte otururlar. Yükseklik, liderlik duygusunu pekiştirir. Kalabalık bir gösteride göstericilerin başı mutlaka yüksek bir yere çıkar. Parlamentolarda, meclis başkanının koltuğu hep yukarılarda bir yerdedir. Bu şekilde meclis başkanı milletvekillerine hep yukarıdan bakar ve otorite oluşturur.

Bir maymun sürüsünde de lider maymun, en yüksek kayaya çıkar. Bugün Tayland'da kraliyet mensubu biri sokaktan geçtiğinde hâlâ insanlar yere kapanırlar, her zaman ondan aşağıda olmak zorundadırlar. Okuduğum bir makalede, eleman alımlarında nitelikleri aynı olsa bile uzun boyluların büyük oranda tercih edildikleri yazıyordu. Yukarıda olan avantajlıdır. Öğretmenin öğrencilere, hâkimin sanığa yukarıdan baktığı gibi. Tam tersini düşünün, sanık yukarıda, hâ-

kim aşağıda. Hâkim isminde de bulunan, o tüm hâkimiyetini kaybeder. Bir şeyi yüceltiyorsak yukarı çıkarırız.

İsmail'i lider kabul ettiğimizde liderin konumuna göre en avantajlı kişi Müjdat'tır. Liderin sağ kolu konumundadır. "Sağ kol" sözü neredeyse dünyanın bütün dillerinde var. İkisinin açıları ileride ortak noktada buluşur, masa birbirlerinin mahrem bölgelerini rahatsız etmelerini engeller. Mahmut da aynı şekilde avantajlıdır. O da lidere yakındır ve herhangi bir rekabet duygusu oluşturmaz.

Açılar konusunda Seyfi en dezavantajlı konumdadır. Çünkü biraz sonra göreceğiniz şekilde karşılıklı duruş, özellikle aynı cinsler üzerinde olumsuz bir etki yaratır ve muhalefet duygusu oluşturur. Çok olumlu iletişim kurduğunuz biriyle bu şekilde oturursanız negatif duygular oluşabilir.

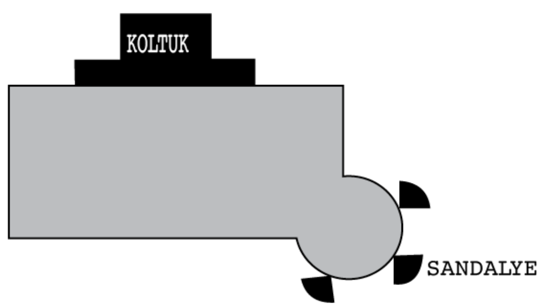
Mustafa ve Atilla'nın konumları ise toplantıdan en uzak, katılıma en kapalı oturuş yeridir. Önerileri daha az dikkate alınacak, katılımları daha az değerli olacaktır. Tabii bütün bu konumları lidere göre değerlendirdik. Bir başkasının yönetici olması durumunda bu etkiler değişecektir.

Yabancı bir gruba verdiğim bir seminerden yaklaşık bir ay sonra, o gün grupta tanıştığım, daha sonra da ahbaplık ettiğimiz bir hanım beni iş yerimde ziyarete geldi ve "Şerif Bey, bu olamaz; sizin seminerinizden sonra ben toplantılarda hep oturduğum 'kel alaka' yerimi değiştirdim (ben Atilla ve Mustafa'nın oturduğu yerleri 'kel alaka' diye nitelendiririm) ve toplantı öncesi gidip yöneticinin sağ yanındaki koltuğa oturmaya başladım ve gerçekten bana toplantılardaki yaklaşımı olumlu yönde değişti" dedi. Yöneticisi de kendisi gibi İngiliz olan dostumun anlattığı bu olay, gerçekten toplantılardaki etkiniz açısından çok önemlidir. Yine aynı şekilde bir otomotiv kurumunun yöneticilerine verdiğim bir eğitimde bir bayan yönetici söz istedi ve toplantılarda bağlı olduğu müdürün hep sağında oturduğunu, onun da ilgili ilgisiz ne

kadar iş varsa kendisine yüklediğini söyledi. Müdürü de "Doğru, gerçekten öyle" dedi. Karar sizin, sağa oturun veya oturmayın. Dikdörtgen masalardaki iktidar oyunları yüzünden tüm dünyada bakanlar kurulu toplantıları, büyük şirketlerin yönetim kurulu toplantıları hep dikdörtgen masalarda yapılır. Lider diğerlerini istediği gibi yönlendirir.

Yuvarlak Masalar

Katılımın en fazla sağlandığı masalardır. Yuvarlak masalarda statü azalır, iletişim artar. Yine liderin sağında ve solunda oturanlar avantajlı durumda, tam karşısında oturanlar ise muhalefet durumundadır. İngilizlerin efsanevi kralı Arthur'un 12 şövalyesiyle toplantılarını yuvarlak masada yaptığı söylenir. "Hepimiz Birimiz, Birimiz Hepimiz İçin" sloganına en uygun masa türüdür. 1998 Sonbaharı'nda gittiğim Sihirli Kılıç adlı çizgi filmde Kral Arthur, 12 şövalyesiyle yuvarlak masada toplantı yaparken şövalyelerden biri ona isyan edip saldırdı. Saldıran şövalye Arthur'un tam karşısında oturandı. Açılar bölümünde karşı karşıya oturmanın rekabet duygusu oluşturduğunu göreceksiniz. Katılım gerektiren uzun soluklu toplantılarınızı yuvarlak masalarda yapın.



Son dönemlerde üretilen makam masaları. Yuvarlak bölümde yapılan toplantılarda aradan masa çıkıyor ve iletişim artıyor. Masanın yuvarlak oluşu iletişimi artırıyor ve açıların ileride bir yerde buluşması da ortaklık duygusunu oluşturuyor.

Dikkat ediyorsanız, son dönemde Ankara Siteler'de yapılan tüm büro masalarının uç taraflarına yuvarlak çıkma köşeler

ekleniyor. Bunun nedeni tüm siteler esnafının birer araştırma-geliştirme departmanı olması ve departmanların, ortak fikir üretilmesi gereken toplantıların yuvarlak masalarda yapılması gerektiğini keşfetmeleri değil. Gâvur yapıyor, biz de dizaynı oradan yürütüp köşeye bir yuvarlak toplantı köşesi ekliyoruz.

Kare Masalar

Kısa, sonuca yönelik toplantıların yapıldığı masalardır. Katılım sağlama şansınız daha azdır. Dikdörtgen masalardaki otorite oyunları kare masalarda uygulanmasa da, kare masalar da iletişimi azaltır. Katılım gerektirmeyen ve çabuk bitmesi gereken toplantılar için önerilir. Görevlendirirsiniz ve fırça atar, çabuk sonuç alırsınız. A tipi kişilikler için özellikle uygundur.

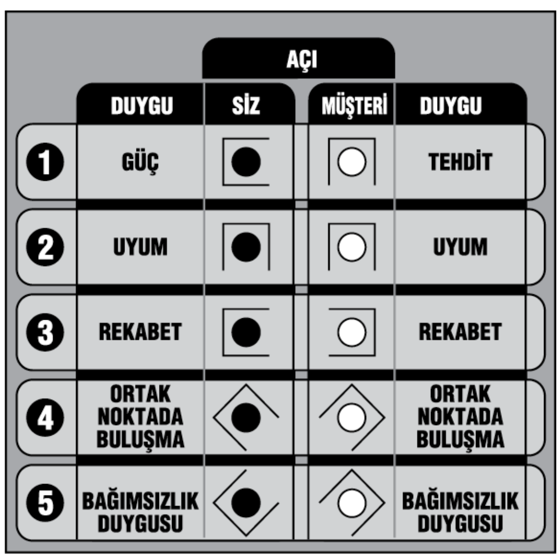
Acaba Topkapı Sarayı'ndaki, yuvarlak salon ve kubbeler eşliğinde aralarda masaların ve tavanların da aşırı yüksek olmadığı bir ortamda iletişim ve paylaşımı artırıp otorite hissini zayıflatan divan toplantılarından vazgeçip, Dolmabahçe Sarayı'nın barok mimarisiyle yapılmış olan otorite ve boşluk korkusu veren, yüksek tavanlı, büyük dikdörtgen salonlarında, uzun dikdörtgen masalarda bakanlarını toplamaya başlayan Osmanlı, o eski katılımı kaybettiği için çöküşünü de hızlandırdı mı? Ya da o yüksek salonların verdiği boşluk ve ölüm duygusunda, dikdörtgen salonların otorite kıskacında padişahlar eskisine göre daha ölüm korkulu, daha şüpheci ve otoriter mi olmaya başladılar? Topkapı Sarayı'nın yuvarlak, kubbeli salonları yerine, Dolmabahçe'nin sert ve köşeli mimarisi padişahları daha fazla bir baskı düzenine mi yöneltti ve acaba ABD Başkanı'nın oval ofiste çalışıyor olması rakibiyle olan iletişimini arttırmasını mı sağlıyor? Sevgili Nilüfer İnce anlatmıştı, Ankara Hilton'un girişindeki büyük salonda aşağıya inen baca gibi devasa bir süs vardır. İnsanların o boşluk duygusundan rahatsız olmamaları için yapıl-

mıştır. Tüm mimarlar benzeri objelerle bu korku ve sonsuzluk duygusunu yok etmeye çalışırlar. Büyük bir cami veya katedrale girdiğinizde (hepimiz sık sık katedrallere gideriz ya o yüzden!) içinizde oluşan sonsuzluk duygusunu o yüksek tavanlar verir.

Açılar

Ayakta veya otururken karşınızdakiyle olan açınız karşınızdaki kişi üzerinde çeşitli etkiler yapar. Size oluşturduğum bir çizelgeyi sunmak istiyorum. Bizim cephemizin gösterdiği yönle karşımızdakinin cephesinin gösterdiği yönün oluşturduğu açıların, karşınızdaki kişi üzerindeki etkileri şöyledir:

Şimdi, ofis düzenlerini düşünün; bir görüşmeye gittiğinizde, karşınızdaki kişinin masası genelde kahverengi, maundan yapılmış ve kocamandır. Arkadaki Atatürk resmi ve ne olduğuna bir türlü anlam veremediğiniz, genelde devlet dairelerinde görülen bordo bir deri veya kumaş kaplı

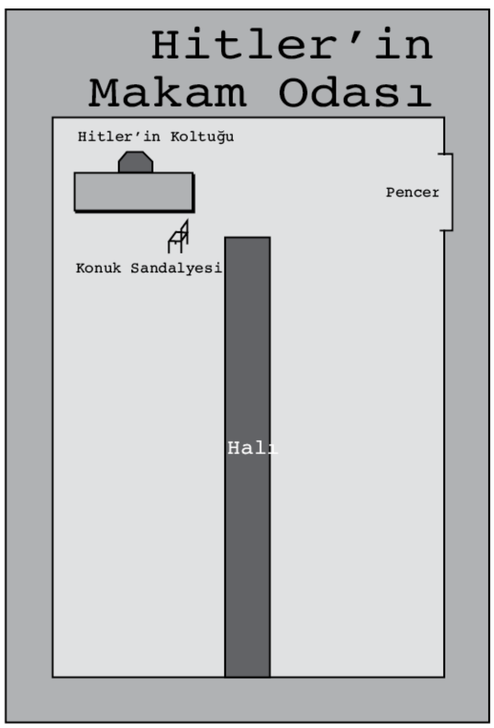


Açıların etkileri

çerçeve, otomatik olarak büro sahibine karizma kazandırır. Onun koltuğu deri ve uzundur, görüşme boyunca koltuk uzar da uzar. Genelde kişi 1.60, koltuk 2 metre görüntüsü

oluşur. Sizin koltuğunuz ise yerle bitişik gibidir. Onun cephesi sizi gösterirken, sizin cepheniz karşıyı gösterir. Beyninizdeki duygu, sorgulanan sanıkların beynindeki tehdit edilme duygusudur. Eğer arkanız da boşluktaysa kendinizi iyice savunmasız hissedersiniz. Genelde ışık karşınızdan gelir, siz karşınızdakini zorlukla görürken o sizi ayrıntılarıyla izler. Sizin sandalyenizin ayakları sabitken, karşınızdaki döner koltuğuyla istediği yöne hareket edebilir. Görüşme boyunca kendinizi süne zararlısı gibi hissedersiniz.

Hitler'in makam odası, "gücü ele geçirme yöntemlerine" en iyi örneklerden biridir. Hitler'in Almanya'daki çalışma odasını bir mühendislik kitabından inceleyen dostum İrfan Şendoğdu, odayı bana çizdi, ben de bilgilerim ışığında yorumluyorum.

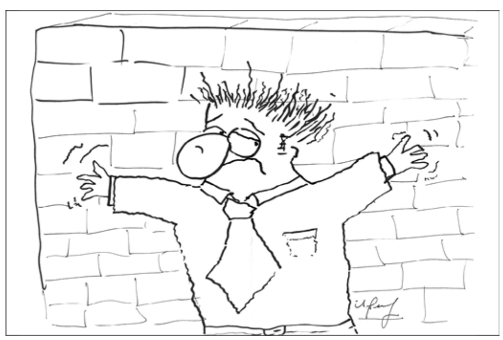


Hitler'in makam odası

Hitler'in çalışma odası uzun dikdörtgen biçimindedir. İçeri giren kişi, ona otoriteyi, kanı, içgüdüleri çağrıştıran ve heyecanını artıran kırmızı bir halıyla karşılaşır, yürür, fakat

ortaya geldiğinde bocalamaya başlar. Masa normalde olması gereken yerde, yani karşıda değildir ve oturacağı sandalyeye ulaşması için halının dışına çıkması gerekmektedir. Kararsız kalıp bir süre sonra kafasında soru işaretleri ile halıdan ayrılır ve alçak sandalyeye oturur. Karşısında, hemen kısa bir mesafede beyaz düz bir duvar vardır. Arkası ise büyük bir boşluktur ve arkasındaki pencereden gelen ışık arkasının sağlam olmadığını ona tüm görüşme boyunca hatırlatır (Hitler bu dönemde İstanbul'da Pera Palas'ta bombalı suikast düzenleyebilecek güçtedir). Hitler'in önü ise açık ve geniştir, arkasını ise duvara dayamıştır. Böyle bir durumda görüşmenin ipleri Hitler'in eline geçmiştir.

Kendi ofis düzenlemenizde eğer karşınızdakini rahatlatmak istiyorsanız görüşmede aradan masayı çıkarın. Arada en fazla bir sehpa olsun, açılarınızın aynı yöne bakmasına dikkat edin, konuklarınızın arkasında boşluk bulunmasın, mutlaka arkalarında bir duvar olsun ve kendilerini güvende hissetsinler.



"Arkamda duvar var, çok rahatım."

Ama bu otorite oluşturmanız gereken bir görüşmeyse tersi yapılabilir. Misafirin içeceğini koyacağı sehpayı uzağa koymak bile inisiyatifi ele geçirmek için uygulanan yöntemlerden biridir.

Açılar ve konumlar o denli detayıyla kullanılır ki soğuk savaş döneminde istihbarat örgütleri girmekte zorlandıkları, demirperde ülkelerinin (bu terimi de literatüre Churchill

kazandırmıştır) protokol fotoğrafları üzerinde çalışırlardı. Pekin ve Moskova'dakilerin oturma sıraları ve duruşları Batılı istihbarat örgütleri için büyük ipuçlarıydı. "Brejnev'e en yakın Andropov oturuyor, demek ki bir sonraki aday o. Gorbaçov, Aliyev'e oranla daha yakın bir bölgede, o zaman Brejnev'e daha yakın KGB'nin başı olan Andropov'un sertliğiyle bir 'Prestroika' gerçekleştirmesi imkânsız. Demek ki Andropov'un göreve geldikten kısa bir süre sonra, kalp krizi geçirip yerini Gorbaçov'a bırakması gerekli!"

1815 Viyana Antlaşması'yla Avrupa düzeni sağlanacaktır. Avusturya-Macaristan Dışişleri Bakanı Meternih'in adıyla anılan ve Meternih düzeni denilen bu antlaşmaya 15 devlet katılır, fakat kimin nereye oturacağı ve kimin içeri önce gireceğiyle ilgili tartışmalar o denli uzun sürer ki sonunda yuvarlak masadaki toplantının yapılacağı salona tam on beş kapı açılır! Tüm devletlerin temsilcileri aynı anda girer.

Vietnam-Vietkong görüşmelerinde ise, masa düzeni çok büyük bir problem olur. Bu müzakereler öncesinde oturma düzeni için bir buçuk ay çalışılır. Vietnamlılar, Vietkonglular onlardan daha aşağıya oturmazlarsa toplantıya katılmayacaklarını söylerler, böylece diğer masanın ayakları kesilir. Paris'te yapılan görüşmelerde de Vietkonglular, 15 cm aşağıdaki bir masaya oturtulur.

Propaganda dehası Hitler, belediye kararıyla Berlin gettolarında yaşayan Yahudilerin evlerine giriş kapılarının alçak tutulmasını sağlar. Bu gettolarda belirli yüksekliğin üzerinde kapı yapılamaz. Tüm Yahudiler evlerine girip çıkarken başlarını eğerler. Savaş öncesi her gün kafasını eğdirdiğiniz insanları, savaş içinde Yahudi toplama kamplarına daha rahat yollarsınız.



İş yaşamınızda etrafınızda dolaşan, bir sürü takım elbise, sizinle toplantıya giren kalemler, sizden randevu isteyen saat markaları, size iş veren purolar, ortaklık kurmak isteyen havalı markalı deri çantalar göreceksiniz. Belki de bir parfüm markasına âşık olacak ve bir güneş gözlüğüyle flört edeceksiniz.

“Politikacılar her sabah iki defa tıraş olmak zorunda,
çünkü iki yüzlüdürler.”
Mark Twain

AYNALAMA, YALAN, FLÖRT

Aynalama

1991 yılı sonlarında ev arkadaşım (şu anda da iş ortağım olan) Hakan, beraber kaldığımız bekâr evine bir köpek yavrusu getirdi, “Makarna”. Gece Makarna’yı uyutup yatıyorum, 15 dakika sonra “Hav hav hav” uyanıyor, hadi kalkıp gecenin üçünde koşturup oynuyoruz, tekrar uyuyor, ben de uyuyorum. 15 dakika sonra “Hav hav hav” yine koşturuyoruz. Sadece koluma yatarsa uyuyor. Bu sefer ben de “Ya ezersem!” korkusuyla uyuyamıyorum. Birkaç günü böyle uykusuz geçirdim. Gözlerimi mosmor gören bir arkadaşım, “Şerif, bir çalar saati havluya sar ve köpeğin yanına koy”

dedi. Pek inanmasam da o gün Kızılay'da seyyar satıcılarda satılan bol gürültülü cetezen (!) marka bir saat aldım, havluya sarıp Makarna'nın yanına koydum. Bizimki bütün gece horul horul uyudu. Bu sefer beni uyku tutmadı "Bu ne zaman uyanacak?" diye. Sabah gözler şiş arkadaşımla buluştuk, bana köpeğin uyuma nedenini açıkladı. "O tatlı yavru saatin tik taklarını annesinin kalp atışları zannediyor ve rahatlıyormuş." Tıpkı bizim sıkıntılı anlarımızda elimizle ensemizi ovuşturmamız gibi, bu bir annenin yavrusunu veya bir sahibin köpeğini okşadığı yerdir. Ensemizi okşarken içgüdüsel olarak rahatlarız, annemiz bizi okşuyor gibi hissederiz ya da mahkemede ellerimiz önde birbirini tutarken anne veya babamızın elini tuttuğumuzu düşünürüz.



Kendi elimizi tuttuğumuzda, resimdeki bu ufak Malezya maymununun duygularını yaşarız. İnsanların benzer davranışlarının ve düşüncelerinin de birbirini rahatlattığı bir gerçek. Eğer aynı odada bir yabancıyla, hele farklı düşüncelerde olduğunuz bir yabancıyla beraberseniz çok rahatsız olursunuz. Hareketlerimiz düşüncelerimizin aynasıdır. Eğer karşımızdakiyle benzer davranıyorsak bu karşımızdakini rahatlatır. Bu, bacak bacak üstüne atış yönünden elleri kullanış biçimine kadar karşınızdakini (işi maymunluk düzeyine getirmeden) taklit etmenizle gerçekleşir. Üst düzey satış eğitimlerinde satıcılara karşısındakinin ses yüksekliği ve konuşma hızını taklit etmeleri öğretilir. Bu, frekansı yakalamayla ilgili avantajlar kazandırır. Açılar çiziminde gördüğünüz aynı yöne bakmak ya da açıların ileride kesişmesi gibi

etkenlerden, dokunmanızın olumlu etkisine kadar… Beden dilinde bu uyum aynalama olarak adlandırılır. O yüzden Beyaz Saray'ın bahçesinde Clinton'la danışmanı yürürlerken danışman adımlarını başkanınkiyle aynı anda atar. Bugün, Benjamin Netanyahu-Yaser Arafat görüşmesinde eğer eski bir MOSSAD saha elemanı olan Netanyahu barış antlaşması yapmayı hedefliyorsa, Arafat'ın nefes alışıyla, kendi nefes alışını uyumlu hâle getiriyor. Profesyonel bir yönetici, seminer salonunda, genel müdürü ayakta yürüyerek konuşma yaparken, genel müdürü adım attığı anda, kendisi de oturduğu yerden belli etmeden ayağıyla tempo tutar. Aynalama politika ve iş yaşamında profesyonelce kullanılmaktadır. Özellikle şirketteki yöneticilerin giyim tarzının, konuşma şeklinin ve hareketlerinin taklit edilmesiyle de bilinçli ya da bilinçsizce yapılır. Bir dönem farkında olmadan "bir şekilde" lafını çok kullanıyormuşum. Sekreterim "Hocam, çaycıdan çay istemek için telefon açıyoruz, 'bi şekilde getiriyom' diyor haberiniz olsun" demişti.



D'Alema-Schroeder görüşmesi solda bıyıklı olan yüzünden meymenet damlayan arkadaş, İtalyan Başbakanı D'Alema.

Fotoğrafta 1998 Aralık ayında İtalyan Başbakanı D'Alema'yla Alman Başbakanı Schroeder'i, Bonn'da yaptıkları Apo pazarlığında görüyorsunuz. Koltuk açıları ortak noktada buluşabilecekleri şekilde ayarlanmış durumda (bu açının etkilerini açılar konusuna dönerek görebilirsiniz). Farkındaysanız ayakları neredeyse birbirine değecek hâlde olma-

sına rağmen ikisi de aynalama amacıyla ayaklarını birbirlerine doğru atmışlar. Her ikisinin elleri aynı konumda, diktatör konumu. Birine bir şeyi kabul ettirmek istediğinizde eliniz bu konumda olmalı. Görüşme boyunca ikisinin de ellerinin hep böyle kaldığına emin olun. D'Alema'nın Apo'yu Almanya'ya postalayabilmek için aynalama amacıyla bir bıyığını kesmediği kalmış.

İnsanlar birbirlerini otomatik olarak aynalar. Bir topluluğun karşısına geçin, konuşma yapmadan önce bir dakika sırıtın, herkesin gülümsemeye başladığını göreceksiniz. Suratınızı asın, kollarınızı kavuşturun aynı tepkiyi biraz sonra dinleyicilerde yakalarsınız. Yaptığınız şirket toplantısında bir kişinin "Maaşım artmadı, küstüm işte" oturuşu ve suratı herkese yansır. Trafikte tartıştığınız şoförle, arabalarınız yan yana geldiğinde sinirlenip kavga etmek yerine gülümseyin, karşınızdakinin de gülümsediğini göreceksiniz (uzak bir ihtimalle gözünüze yumruğu indirebilir de). Evli çiftlerin evlendikten bir süre sonra benzeşmeye başladığını bilirsiniz. Konuşmalarından tiplerine, giyimlerine kadar birbirlerini aynalarlar. Bu tür aynalamaları politika sahnesinde çok yakalarsınız. Güneş Taner'i seyrederken Turgut Özal'ın tarzını, Hüsamettin Cindoruk'ta uzun yıllar beraber olmanın getirdiği Demirel bakışları ve konuşma tarzını görürsünüz. Oylarının artacağını bilseler birçoğu Bedia Muvahhit taklidi bile yaparlar aslında. Konuşurken tüm mimikleriyle Fatih Terim'i taklit eden bir teknik direktör, hepimizin dikkatini çeker. Can Dündar, Mithat Bereket ve Cüneyt Özdemir'in "Iıı" ve "Eee"leri Mehmet Ali Birand'a aittir.

Yalan

Söz politikacılara gelmişken, yalan konusuna girmemek olmaz. İnsanlar yalan söylerken bedenlerinde belirli değişiklikler olur. Terleme, kızarma, kekeleme gibi. Bu temel değişiklikler üzerinde durmak yerine, kitabın tamamında olduğu

gibi ayrıntılar üzerinde gezinmek istiyorum. Bir mafya babası "Yalan söylüyorsanız basit olsun" diyor oysa yalan söyleyenler gereksiz yere uzatırlar.

Küçük çocukların yalan söylediğini çok rahat anlarsınız, iki elleriyle birden ağızlarını kapatma ihtiyacı hissederler, çünkü ağızlarına biber sürülebilir!



Ağzına biber sürülmesinden korkan bir ufaklık. Gözlerse belki de birazdan olacakları görmemek için kapanmış.

Biraz daha büyüdüklerinde 13-18 yaşlarında ağzın tek elle kapandığını görürsünüz. "Baba, ödevlerimi yaptım" derken ağız tek elle kapalıdır. Yirmili, otuzlu yaşlara doğru çıkmaya başladığınızda iş dünyasında yalan söyleyenlerin elinin şöyle bir bıyığa dokunduğunu ya da yarı yolda döndüğünü görürsünüz, "Baba biz bu akşam arkadaşlarla kütüphaneye kitap okumaya gidiyoruz"da olduğu gibi. Yalan söylerken el genelde ağza ve yüze dokunur. Yaş ilerlemeye başladığında ise insanlar daha profesyonel olmaya başlar, söyledikleri yalan da daha zor anlaşılmaya başlanır. Erkeklerin yalan söylerken gözlerini ovuşturduklarını, kadınların ise bunu yapmadıklarını göreceksiniz. Daha önce bizde part time çalışan bir elemanımda çok yakaladığım bir hareketti bu. İş ve iş dışı konuşmalarla ilgili doğruyu söylemediğinde, hep gözlerini ovuşturuyordu. "Evet fotoğraftaki orfoz'u" derken elleri gözüne gittiğinde orfozu onun vurmadığını rahatlıkla anlıyordum. O konuda yalan söyleyen, emin olun başka konularda da söyler. Bu tür riskleri olanları sakın kurumunuzda

tutmayın. Hırsızları fırsatlar yaratır, dürüst insan dediklerinizin birçoğu önüne fırsat çıkmamış olanlardır. İngilizler de “Yumurtayı çalan tavuğu da çalar” diyor.

Tabii kastettiğimiz şu değil; bir görüşme yapıyorsunuz, karşınızdaki bir an burnuna dokunuyor, “Sahtekâr herif, sen kimle dans ediyorsun?” tarzı bir yaklaşım doğru kaçmayabilir. Balıkesir’de bir süre aynı evde kaldığımız çok sevdiğim bir arkadaşım vardı, Oğuz Güzel. Oğuz’un bir tiki vardır, hep burnuna dokunur. Ama bugüne kadar yalan söylediğini duyan olmamıştır. Fakat normal seyreden bir görüşmenin bir yerinde karşınızdakinde farklı bir ses tonu ve tavırlar seziyorsanız, işte o anda bir elin ağza ve göze gidip gelmesi, size önemli bir ipucudur.

Bunun dışında gözlerin kaçırılmaya başlanması, yalanla ilgili önemli verilerdendir. Sizinle görüşen kişi görüşmenin belli bir yerinde gözlerini başka bir yere kaçırmaya başlamışsa bilin ki söyledikleri doğru değildir. Bununla ilgili ilginç bir araştırma, erkeklerin yalan söylerken gözlerini aşağıya, kadınların ise yukarıya kaçırdığını gösteriyor. Benim yorumum yalan konusunda biz erkeklerin biraz daha mahcup olduğu ve aşağıya baktıkları.

Geçtiğimiz günlerde tanınmış bir kozmetik kuruluşunda 170’e yakın kadına tüm gün süren bir seminer verdim. Evet, Allah tüm erkeklere böyle hoş bir gruba konuşma yapmayı nasip etsin. Böyle bir eğitimde insan, Coşkun Sabah ve Hıncal Uluç’un niye güzellik yarışmalarının saniyesini dahi kaçırmadığını daha iyi anlıyor, o gün ben de çok şey öğrendim. Mesela hanımlardan birinin eşi yalan söylerken sağ ayak başparmağını kıpırdatmaya başlıyormuş. “Eşinize hiç söylediniz mi bunu?” diye sordum. “Niye söyleyeyim ki?” diye muzip bir cevap aldım. Eşine önü açık bir terlik almış, akşam giydiriyormuş terliği garibana. Evet, kadınlar

bize göre yüzlerce defa daha dikkatliler ve ayrıntıları fark ediyorlar.

Yine erkeklerin yalan söylerken yakalarıyla oynadıkları ve gömleklerini gevşettikleri görülür.

Eller! Küçük bir çocuk sizden bir şey saklıyorsa “Ne saklıyorsun sen bakayım?” dediğinizde ellerini hızla arkaya götürür. Eğer insanlar sizden bazı gerçekleri gizliyor veya yalan söylüyorlarsa ellerini içgüdüsel olarak gizleme ihtiyacı duyarlar.

Bununla ilgili aklıma gelen en ilginç örnek şu; yıllar önce bir üniversitemize bağlı bir dil öğretim merkezinde Bursa şubesi müdürü olarak çalışıyorum. Ara sıra Ankara’ya toplantılara geliyoruz. Devlette yapılan bu tür toplantıları bilirsiniz, en baştaki kişi herkesi toplar, “Ben var ya ben”, “Hiç unutmam” diye başlayan hatıralarını ve başarılarını anlatır. Siz de “Leyleğin ömrü laklakla geçer” misali dinlersiniz, onaylarsınız. Bu tür toplantılarda merkezin başındaki kişi “Geçen gün yine Cumhurbaşkanı beni çağırdı, sık sık beraber oluyoruz”, “Rektör yardımcısının arabasına teyp aldık, artık her işimize onay çıkar”, “Argadaşlar valinin kızı için başka bir master tezi alıp çevirttirdik, hazırladık, verdik, artık denizde karada bize ölüm yok”, “Rektörün karısının el falına baktım bir sene daha görevdeyim”, “Kuruma bir sılaan (slogan) bulalım, otibis’lere (otobüs) yazdıralım, filibis (Philips) iyi değil zoni (Sony) alalım” gibi konuşmalar yaparken elleri hep masanın üzerinde olurdu. Yalnız konu kitap alımlarına veya kitap yazılmasına geldiği anda, ellerinin masanın altına gittiğini diğer bir müdür arkadaşımla fark etmiştik. Başka bir arkadaşa söyledik, o da dikkat etti ve çok şaşırdı. “Cidden kitap alımlarında el masanın altında, kitap alımı konusu bitince çıkarıyor” dedi. Bu olay bir süre bizim eğlencemiz oldu; ama nedenini öğrenemedik. Tüm toplantılarda konu kitap alımlarına geldiğinde eller masa-

nın altına saklanıyordu. Sonradan öğrendik ki bu kişinin kayınvalidesinin adına kurduğu (soyadı farklılığı olsun diye) oğlunun adını verdiği, karısını da başına getirdiği, ama yasal olarak kendisinin olmayan bir yayınevi var. Kurumda kullanılan ve öğrencilere satılan tüm kitaplar bir şekilde (kimi zaman başka yayınevlerinin üzerinden) buradan alınıyor. Türkçe kitapları burada basılıyor. Seçilen İngilizce kitaplarının temsilciliği de bu yayınevinin, yani kuruma ayda 100.000 dolar giriyorsa bunun yarısı şirkete aktarılıyor. Devletin okutmanları bir araya getirilip mesai saatlerinde ders kitapları yazdırılıyor ve bu kitaplar okutmanların itiraz hakkı olmadığı için yok pahasına yayınevinde basılıyor ya da benim de aralarında olduğum müdürlere "Yayınevinin kitaplarını bulunduğunuz şehirdeki şubemizde satacaksınız, parayı da yayınevinin direkt hesabına yatıracaksınız, paranın %10'u sizin olacak" gibi teklifler getiriliyor. Tabii toplantılarda topluluk karşısında bunlar söylenemediği için kitap alımlarıyla ilgili vatan millet edebiyatı sırasında eller hep masanın altındayken, bu bölüm bittiğinde eller masanın üstüne çıkıyor ve yine "Vatan, millet, her şey Türk Dünyası için!" şeklinde toplantılar devam ediyordu. O yüzden de kurumun kitap alımı, broşür basımı vs. gibi mali işlerine bakan ekip hiç değişmez ve bunlar kürklerle dolaşırken geri kalan okutmanların yılda bir kere baştan sona değiştiğini ve gazetelerde devamlı okutman ilanları verildiğini görürdük (George Orwell'in Hayvan Çiftliği kitabını mutlaka okuyun, kitapta komünizmi sembollerle anlatır. Türkiye'de işlerin nasıl yürüdüğüyle ilgili çok önemli ipuçları yakalarsınız).

İnsanlar, ellerini ceplerine sokarak da ellerini saklayabilirler. Bir satış görüşmesinin sonunda karşınızdaki kişi "Biz bu seneki alımları yaptık, önümüzdeki sene düşünebiliriz" derken elleri masanın altındaysa bilin ki asıl nedeni söylemiyordur. Eller masanın üzerindeyken gerçek nedeni yakalayabilirsiniz.

Karşınızdaki, avuçları açık, size göstererek konuşuyorsa, bu, “Bak senden bir şey saklamıyorum, açığım, gizlim saklım yok” demenin iyi bir yoludur. O yüzden politikacılar topluluk önünde konuşurken avuçları açık bir şekilde topluluğa hitap ederler. “Benim vatandaşım, hepinize iki anahtar vericem” derler. Hepimiz saf gibi inanır, “Acaba bagaj anahtarını da verir mi?” diye düşünürüz. Dikkat edin, Meryem Ana ve İsa heykellerinin kolları hep açıktır ve eller bel hizasının üstündedir. Kucaklamaya hazır vaziyette.

Yalan söylerken en profesyonel yalancıların bile gizleyemediği şey, göz bebeklerindeki ani ve küçük büyümelerdir. İnsanlar yalan söylerken göz bebekleri büyür. Açık renk gözlülerde bunu rahatlıkla takip edebilirsiniz. Amerikan Başkanı’nın yaptığı konuşmaların rakip ülkelerde göz bebekleri yakınlaştırılarak izlendiğini bilin. Çünkü, göz bebekleriniz, dünyada sayılı profesyoneller hariç, sizin kontrolünüz dışındadır. Kontrol edebilenler var mı? Var. Ünlü Dalgıç Pippen gibi. Pippen’in kalp atışları su üstünde dakikada 90 civarındadır. Yüzeyde Sharaji Yoga yaparak kalp atışını dakikada 75 civarına indirir. 133 metreye nefesle inen dalgıcın 100 metre civarında kalp atışları dakikada 9-10’a düşer. Alfa durumu denilen bir çalışmayla bedeninizdeki bazı değişiklikleri kontrol edebilirsiniz.

Hani bazıları vardır, “Adamın gözüne baktı mı yalan söyleyip söylemediğini anlar” diye tanırız onları. Aslında yaptıkları tek şey, hayatın getirdiği, o değeri hiçbir okul, hiçbir teori, hiçbir kitapla ölçülemeyecek olan tecrübeyle “karşısındakinin söyledikleriyle beden dili arasındaki çelişkileri fark etmektir.” İyi bir gözlemci olmaya ve insanoğlunun bilinçsizce yaptığı birçok hareketin anlamını okuyabilmeye başladığınızda yeni ve büyülü bir dili konuşmaya ve anlamaya da başlayacaksınız.

Şöyle bir İtalyan atasözü vardır: “İyi bir yalancı açık ve kesin bir sesle konuşup karşısındakinin gözüne bakan kişidir.” Bu söz yalanla ilgili en iyi belirtileri anlatır.

1998 Eylül ayında, bir kanalda, Jülide Ateş’in sunduğu ana haber bülteninde benimle politikacılar üzerine bir röportaj yaptılar. Ses tonu ve vücut dilini en iyi kullananlardan ikisinin şu anda içgüdüsel olarak Demirel ve Erbakan olduğunu söyledim. Gerçekten de nerede, hangi gruba nasıl seslenmeleri gerektiğini en iyi bilen iki lider olduklarını söyleyebilirim. Dikkat edin, avuçları hep açık ve insanları kucaklar biçimde konuşurlar. Erbakan çoğu zaman dua eder gibi ellerini yukarı kaldırır. O görüntüyü beyinlere kazır. Hatta ellerini kaldırırken “Abuuuv” deyişini düşünün.

MAN yöneticilerine verdiğim bir eğitimde üst düzey yöneticilerden Aydın Bey, Erbakan’ın Almanya’daki bir tezini okuduğunu ve çok etkileyici bir çalışma olduğunu söylemişti. Evet çok zeki bir insan. Bu kişi bir profesör, Almanya’da fabrika müdürlüğü yapmış bir yönetici ve evinde “Abuuuv” lafını hiç kullanmıyor; ama altmış milyonun seyrettiğini bile bile televizyonda “Abuuuv” diyor. Çünkü köydeki vatandaşın babaannesine dönüp “Aa bak babaanne bizim gibi konuşuyor” diyeceğini biliyor. Sakıp Sabancı da yönetim kurullarında doğru dürüst bir Türkçe kullanır ve normal konuşurken, TV karşısında “Gardaşım biz Gayseriliyik” şeklinde konuşmaya başladı. Biz saf saf dedik ki “Bizden biri.” Oysa Sabancı’nın sadece Fransa’daki yazlığındaki antika otomobillerden birinin değeri bir vatandaşın ömür boyu alacağı maaştan fazlaydı. O yüzden iş yaşamında en az onun kadar başarılı olan Rahmi Koç’a teklif gitmezken, Sakıp Sabancı’ya İstanbul Belediye Başkanlığı için teklif yağardı.

Erdal İnönü iyi bir bilim adamıdır. Önemli bir yöneticilik kariyerine de sahip bir insan. Eminim bilgili ve dürüst bir kişidir; ama insanları hiç etkileyemedi. “Mıy mıy mıy” konuştu-

ğu, beden dilini kullanamadığı için kaybetti. Baykal, yıllardır yüzündeki ve ellerindeki tehdit ifadesini yok edemediği için, Özal'ın aklımızdan silinmeyen tebessümünü üst beynimize aktaramadığı için belirli bir kliğin üzerine çıkmayı başaramadı. Bir de birçok görüşmede ayağının aşağıda çapraz olduğunu (aklında söyleyemediği şeyler olduğunu gösterir) görürsünüz. Elleri de genelde dinlemede, Haldun Dormen duruşundadır.

Özal, bu konudaki en etkin siyasetçilerdendi. Kalem kullanarak dikkati üzerine toplar, söylediklerine değer katardı. Elinize bir kalem alın ve dinleyici kitlesine tutun, bir anda insanların kaleme kilitlendiklerini göreceksiniz. Yukarı kaldırın, herkes kaleme bakar. Hipnoz yapmak istiyorsanız, yani mesajınızı insanların bilinçaltına yerleştirmek amacındaysanız bir cisme bakmalarını sağlarsınız, özellikle de parlak bir kalem seçersiniz ve şartlı hipnozun ilk aşamasını başlatırsınız. Alışveriş yaptığım bir esnafın Özal hakkında söylediklerini hiç unutmuyorum. "Ağabey, kızı jaguar rüşvet aldı, hanımı puro içiyor sonradan görme, oğluna özel kanal açması için gâvurlarla pazarlık yapmış deyip kızıyorum; ama televizyonun karşısına geçip seyredince gene bu adama oy veriyorum" demişti. İşte böyle benim aziz ve kıymetli vatandaşlarım, İcraatın İçinden programlarında arka fonda bulunan bilgisayar ve Türk bayrağı bile şans eseri seçilmemişti. "Bu adamlara kızıyoruz, ondan sonra da gidip oy veriyoruz" diye hayıflandığınız mutlaka oluyordur. 1950'li yılların sonunda Amerika'da direkt bilinçaltına etki yapan bir propaganda yöntemi olan eşikaltı keşfedildi. Bu sinema ve televizyonlarda kullanılırdı. James Vicary, Kim Novak'ın bir filminde saniyenin 30'da birinde "Cola iç!" ve "Mısır ye!" sloganlarını ekrana yansıttı. Mısır satışları % 58, cola satışları % 18 arttı. [23]İnsan gözü saniyenin 30'da birini yakalayamıyor; ama görüntüyü beyin fark ediyor ve görüntü, bey-

ninin bir köşesine kazınıyor. Yani bilinçaltına direkt bir atış. Bu iğrenç yöntem Amerika'da daha sonra kontrol altına alındı ve yasaklandı. Etik kurallarını yakından tanıdığımız, kendi maaşından, boğazından kesip evine ucuz tencere alacağım diye uğraşan gariban insanlara elle bükülebilen sahte tencereler veren veya onları bile vermeyen, İstanbul'daki bir plazadan çıkmadan, bir oda içinde haberler ve kimi zaman yargısız infaz yapan (bir gün, pırıl pırıl bir arkadaşımı gazetenin kapağında "Lojman almak için evlendi, lojmanı alınca karısını boşadı, sapık memur" manşetiyle görmüştük. Sevip evlenmeye karar vermiş yürümeyince de uygarca boşanmışlardı. Mahkeme çıkışında bir gazeteci fotoğrafını çekmiş, haftalar sonra ömür boyu silemeyeceği bir damga yemişti. Önce gazeteyi aradı, "Eğer bizimle uğraşırsan bir haber daha yaparız hayatın kayar" dediler. Diğer gazeteleri aradı, oradan da "İt iti ısırmaz" türü kibar cevaplar aldı. Avukatla konuştu, "İki seneye kadar bir uyarı yapılır belki" dediler) bu etik kurallara sahip bir medyanın bu yöntemi kullanmadığına inanabiliyor musunuz? Kendilerine düşük faizli krediler veren hükümetlere destek olup seçim dönemlerinde fanatikçe kamplara ayrılan bir basının, birbirlerinin çıkarlarına dokunduklarında birbirine küfredecek düzeye gelenlerin, bu yöntemi kullanmadığını düşünebiliyor musunuz? Örneğin, seçim dönemi bir medya grubu olarak bir parti lideriyle anlaşıp bir diğerini istemediğinizi düşünün; televizyonunuzda gözden düşürmek istediğiniz lideri şeytan gibi gösteren kareleri prime time'da geçirirsiniz ya da başka bir yayın grubu olarak büyük bir elektrik şirketini size vermeye söz veren bir politikacının sempatik resimlerini çeşitli aralıklarla geçirir ve insanların oyunu yönlendirirsiniz. Gözlerin fark etmediği bu resimleri beyin algılar ve unutmaz. Televizyonların seçimler sırasında yaptığı yayınların karelerini RTÜK'ün izlemesi çok ilginç sorular çıkarabilir.

[23] Packard, Vance (1957). The Hidden Persuaders. New York: David McKay Company.

"1991 yılındaki körfez krizi sırasında savaş jeneriğinde gösterilen petrole bulanmış bir karabatak görüntüsü vardı, hatırladınız mı?" Bu soruyu aynı hafta içerisinde Atatürkçü Düşünce Derneği'nde, daha sonra da Gazi Üniversitesi Endüstri Topluluğu'nda yaptığım kısa konuşmalarda toplam 250-300 civarındaki katılımcıya sorduğumda, neredeyse hepsinin, hatta o yıllarda on-on iki yaşlarında olanların bile hatırladığını gördüm. Aynı topluluğa "İki, üç gün önce, altmış beş Iraklı bebek, bırakın gıda ambargosunu, ilaç ambargosu kaldırılmadığı için öldü, bunu kaçınız biliyor?" diye sorduğumda on beş–yirmi kişi parmak kaldırdı. İşte bizimle böyle oynuyorlar, yaşam ve yaşamla oynayanlar bu denli acımasız ve profesyonel. Hiçbirimizin unutmadığı o görüntülerin olduğu CNN jeneriğini tekrar izlediğinizde, seçilen görüntülerin hepsinin ayrı ayrı güç gruplarını etkilemek için seçildiğini görürsünüz. Petrole bulanmış karabatak çevrecileri Saddam'a karşı kışkırtırken, yanan petrol kuyuları iş çevrelerinin desteğini ABD'ye kazandırdı; yaralı bir asker duygusalları etkilerken, savaş uçakları ve uçak gemisi görüntüleri güce tapanları ve Amerikalı vatandaşların milliyetçilik duygularını etkilemek için seçilmişti. Jeneriği tekrar izlediğimde bu görüntülerin jenerikte ve sonrasında saniyenin 30'da bir aralıkla kullanıldığından emindim. Nasıl olsa kimse o karabatağın yıllar önce bir Fransız petrol tankerinin İskoçya açıklarında batmasıyla petrole bulanıp öldüğünü araştırmayacaktı[24], öğrenseler bile altmış beş bebeğin öldüğünü duyuramadıkları gibi kimseyi haberdar edemezlerdi. En azından siz öğrendiniz, bu büyük mutluluk; bir bilgi huzmesi, bir kapının altından içeri sızdı.

[24] İzgören, Ahmet Şerif (2006). Eşikaltı Büyücüleri. Ankara: Elma Yayınevi.

İngiltere'de ilk kez Margaret Thatcher'ın uyguladığı, seçimlerde o güne kadar kullanılmayan bir yöntem vardır.

Thatcher, herhangi bir İngiliz politikacının uygulamaya tenezzül etmeyeceği bir şey yapar, eline yarı dolu bir poşet alır ve herkese "Eskiden şu kadar poundla bunun tamamını dolduruyordunuz" diye göstererek, çıpalama dediğimiz şeyi yapar. İnsanlar o görüntüyü unutmaz, Thatcher'a o torbayı dolduracak insan gözüyle bakarlar. 1970'li yıllarda aynı şeyi Erbakan yapmış, boş bir fileyle halkın karşısına çıkmıştı ve insanlar, o görüntüyü unutmadılar.

1900 yılından bu yana, Amerikan başkanlık seçimlerinde rakiplerinden kısa olan, sadece iki aday başkanlık koltuğuna oturabildi: Nixon ve Carter. [25]Bu verilerden yola çıktığınızda Demokrat veya Cumhuriyetçi Parti olarak başkan adayı seçiminde dikkat etmeniz gereken şey, rakibinizden daha uzun ve daha yakışıklı olmanızdır. Adayınız hakkında farklı ve olumsuz bir bilgi sahibi olsanız hatta sapık olduğunu bile bilseniz "Nasılsa ortaya çıkmaz" deyip aday gösterirsiniz ki devleti yönettiği odada stajyerleriyle yattığı ortaya çıktığında (bir tanesi ortaya çıktı) bunu lehte propagandaya bile çevirebilirsiniz. Yine Pittsburg Üniversitesi mezunları arasında 1972'de yapılan bir araştırma boyları 1.87-1.92 sınırları arasında olanların başka etmenlere bağlı olmaksızın, arkadaşlarından %12 daha yüksek ücret aldıklarını göstermiştir (Pittsburg Üniversitesi uzun boylulara daha yüksek ücret verilmesinin nedenini bulamamış. Aynı araştırma Maraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde yapılmış olsaydı şirketlerin "Şimdi bu adam deve gibi yer arkadaş, biz ona %12 daha fazla verelim" diye düşündükleri açık seçik ortaya çıkardı).

25 Richard Milhous Nixon - Jimmy Carter.

Ken Cooper'ın [26] kitabında 1960 Kennedy ile Nixon'ın TV mücadelesi ayrıntılarıyla verilir. Bir açık oturumun dengeleri nasıl değiştirdiğinin en iyi örneğidir bu. Nixon açık oturuma çıkarken çok fazla hata yapar. Arka fonla aynı renkte elbise giyer, bu Kennedy'ye göre daha az dikkat çekmesine

neden olur. Beyaz yüzündeki sert sakalları, ne kadar dikkatli tıraş olursa olsun dikkat çekmektedir. Bunu engellemek için yüzüne bol pudrayla makyaj yapılır; fakat bu da Nixon'ı solgun ve ifadesiz gösterir. Gür kaşları gözlerini gölgelemesin diye aşağıya konulan spotlar terlemesine yol açar, pudra silinerek sakalı daha da çok görünür. Bir de Nixon konuşurken kameralar Kennedy'yi gösterdiğinde, Kennedy onaylamaz biçimde (önceden hazırlanmıştır) kafasını yana sallarken, Kennedy'nin konuşmalarını, Nixon onaylarken yakalanır. Tüm bunlar birleştirildiğinde tartışmayı gazeteden okuyanlar iki tarafın birbirine üstünlük sağlayamadığını düşünürken, seyredenler Kennedy'nin açık farkla üstünlük sağladığını düşünüyorlardı. Açık oturum herkesi etkiledi ve Kennedy farklı kazandı. Ken Cooper, kitabında aslında tek bir açık oturum olduğunu yazar; ama bu bilgi yanlış. Nixon-Kennedy yedi TV tartışmasına katıldılar (içinizden "Amerikalı bilmiyor da, sen mi biliyorsun" diyorsanız aynen öyle).

26 Cooper, Ken (1989). Sözsüz İletişim. İstanbul: İlgi Yayıncılık.

Başla, onaylamayla ilgili bu örnekten Beyaz Saray ders almış görünüyor. Clinton'ın azil sürecinin başlatılması ile ilgili karardan sonra Clinton'ın yüzüne "Arkadan bıçaklanmış" ifadesi takınarak yaptığı konuşmanın tümü boyunca, Hillary başını (otomobil arkasındaki oyuncak köpekler gibi) onaylar bir şekilde salladı. Clinton'ın üzerinde en inandırıcı renk olarak kabul edilen lacivert bir takım ve koyu mavi bir kravat vardı.



Hillary, Bill'i onaylar görünüyor. Bill ise çok üzgün!

Bizdeki en hatırlanır oturum ise 12 Eylül sonrasında ilk seçimlerden önce yapılandır. Kenan Evren eski askerlik arkadaşı Turgut Sunalp'i destekler, hatta televizyonda herkesi bu partiye oy vermeye yönlendirirken (seçimden birkaç gün önce Evren, Türkiye'nin tek kanalı olan TRT'ye çıkmış, vatandaşları Özal'a değil, Sunalp'e oy vermeleri yönünde uyaran bir konuşma yapmıştı. Kenan Evren, Cumhurbaşkanlığını % 90'nın üstünde bir destekle kazanan bir yönetici konumunda bu uyarıyı yapmıştı) ve tüm basın Sunalp'e kayıtsız şartsız büyük destek sağlarken açık oturumda General Turgut Sunalp, Tutankamon gibi gülümsemeden oturmuş ve karşısında bir tabur asker varmışçasına sert konuşarak Nixon'ın yaşadığını yaşamıştı. Turgut Özal gülümseyen tavrı ve daha önce bakanlığı sırasında oluşturduğu sempatisiyle ve oturumdaki gülümsemesiyle, bıyığı, boyu ve konuşmasıyla halktan biri havasıyla ve kimsenin şans vermediği sosyal demokrat Necdet Calp de "Köprüyü sattırtmam, efendim!" diye elini masaya vurması ve sempatik tavırlarıyla oy toplamıştı. Günümüz politikasında medya müthiş etkili olmakta, bu iki güç odağı siyasetçiler ve medya birbirlerine büyük destek sağlamaktadır.

Üçleme ise politikacıların kullandığı ilginç tekniklerden bir diğeridir. Dinleyiciler üzerinde yapılan bir araştırma şunu göstermiş: Kalabalık bir gruba konuşma yapıyorsunuz ve "Size yol getireceğim, elektrik probleminizi çözeceğim" diyorsunuz, insanlar alkışlayıp alkışlamama konusunda kararsız kalıyorlar. Aynı gruba üç şeyi yapacağınızı üst üste söylediğinizde, dinleyiciler kendilerini alkışlamak zorunda hissediyorlar. [27] "Size yol getireceğim, elektrik probleminizi çözeceğim ve sizi il yapacağım" dediğiniz anda bunu söylediğiniz yer Adana olsa bile dinleyenler "Biz zaten iliz" demiyorlar, etki müthiş artıyor ve alkışlıyorlar. Batılı politikacılar bunu etkin bir şekilde kullanıyor. Tabii bazı yerlerde uygun

olmayabilir, “Enflasyon ya düşecek, ya düşecek, ya düşecek!” örneğinde olduğu gibi. Bundan sonra politikacılarımızı vaat verirlerken dikkatle izleyeceğinizi biliyorum. Vaat verirken hangilerinin üçleme yaptıklarına dikkat edin. Yapanlar bir eğitim almışlardır. Üçleme etkiyi hep artırır. “Bana masalları ve nisan güneşini hatırlatan” yerine “Bana masalları, Nisan güneşini ve güneyde kimsenin bilmediği o büyülü sahillerde esen meltemleri hatırlatan tatlı kıza...” derseniz karşıdaki “Ben zaten tatlıyım” demeden sizi alkışlar.

27 Atkinson, Max (1984). Our Master’s Voices. New York: Routledge.

Aksesuarlar

Politikacı ve iş adamlarının karşıya mesaj vermek için kullandıkları aksesuarlar da vardır. Hırkanızdaki timsah logosu “Bakın benim bunu alacak kadar param var” mesajını verirken, yıllar önce “Polo oynayan beyefendi” diye yorumladığınız bir logo, sahtesi çok yapılıp tüm tatil yörelerinde tezgâhlarda üç tanesi 10 dolara satıldığı için “Elinde çomakla beygiri döven herif” durumuna düşüp eski havasını kaybedebilir. “Ye kürküm ye” (fine feathers make fine birds) gibi atasözleri tüm dünyada geçerli olduğu için Amerika’da zıpır “yuppie”ler için “Rolex” saat ve benzeri pahalı kuşamları kiralayan dükkânlar var (marka düşkünlüğünün salaklık düzeyine geldiği ülkemizde bu iş kolunun uyanık girişimcilerce değerlendirilebileceği kanısındayım).

Evet aksesuarlarla etrafa birçok mesaj verebilirsiniz. Örneğin gözü bozuk olmadığı hâlde numarasız gözlük takanlar, etrafına bilgili ve entelektüel bir hava verirler. Güneş gözlüğünün de verdiği mesajlar vardır, bıçkınlık (ya da “Ne zaman karşıma bir televole kamerası çıkacak? Ne zaman ünlü olacağım?” diye bekleyenlerin kendilerini saklıyormuş gibi görünüp aslında her gece ekranda olma isteği) gibi tavırları yansıtır. Bir de, kapalı havalarda bina içinde bile güneş gözlüğü takanlar vardır. Profesyoneller gözlüğü karşısındakini

yönlendirmek için de kullanır. Dikkat edin, bir açık oturumda, deneyimli ve gözlüklü bir politikacı, karşısındaki konuşurken gözlüğünü takar, kendi konuşurken çıkarır. Bu hareket karşısındakini bir süre sonra Pavlov'un köpeği hâline getirir. Gözlüğü çıkardığı anda sözün ona geçtiğini karşısındaki hisseder ve susar.



Reagan dönemindeki Beyaz Saray Sözcüsü Norman Whitewater'ı konuşurken gözlüğünü indirmiş görüyorsunuz. Soru sorulmasını istediği an gözlüğünü tekrar takacak, karşısındakinin susmasını istediği an gözlüğünü çıkaracaktır.

Sigara, pipo ve puro da ayrı mesajlar verir. Sigara daha günlük ve sıradandır, her gün rastlayabilirsiniz. Hızlı ve çabuktur. A tipi diye sınıflandırılan (aceleci, çabuk karar verebilen ve sinirlenen, hırslı, sorumluluk sahibi) insanlar sigarayı tercih eder. Pipo içmek ise bir tür törendir, uzun zaman ister. Pipo entelektüelliği, biraz karamsarlığı, daha çok düşünceyi ve edebiyatı, ince bir müzik zevkini anlatır. B tipleri (sakin, yavaş karar veren, hırssız, geniş, zor sinirlenen) pipoyu tercih eder. Puro içerek başka mesajlar verirsiniz, insanlara dersiniz ki: "Benim kaçakçılıkla zengin olduğumu herkes biliyor; ama bakın koca bir kulübün başındayım ve kimse bana dokunamaz" ya da "Ben bakanım, ama müteahhitlerle, onların özel uçaklarıyla yurt dışına gidip % 5 komisyonla iş bağlıyorum" veya "Kocam inanılmaz yükseldi ve devletin bu kademesine geldi, şu anki makamımla kendim arasındaki bir türlü hazmedemediğim bu farkı kapatmaya

çalışıyorum, bakın puro içiyorum, bakanlara el öptürüyorum" veya "Floş kaçakçılığıyla zengin oldum; ama bakın 1. sınıf tarım arazisine yaptırdığım, imar izni olmayan konutların açılışını devletin başındaki insanlara yaptırıyorum, garibanların evini yıkarsınız; ama benim siteme dokunamazsınız" ya da "O adamı benim öldürttüğümü bütün bir şehir halkı biliyor; ama benim öyle bir politik ve medya gücüm var ki cinayeti bütün bir medya başka bir adama yükledi, bakın kimse bana dokunamıyor" dersiniz, insanlara. Eminim siz başka eklemeler yapmışsınızdır.

Sigara, puro ve pipo dumanını takip ederek karşınızdakinin ruh hâlini yakalayabilirsiniz. Bu olur mu? Olur. Bakın, doğumhane koridorunda volta atan baba adayını düşünün, dumanı aşağı üflüyordur ve mutlaka sert, keskin bir üfleyişi vardır. Bir işten başarıyla çıkan bir yönetici ise arkasına yaslanıp dumanı yukarı üfleyecektir.



Olumlu duygular, rahatlama, sakinlik ifadesi.



Olumsuz duygular, gerginlik, iç sıkıntısı, endişe ifadesi.

Üflemenin sürati ise duygunun yoğunluğunu gösterir. Aşağı ve yavaş üfleyen daha az gerginken, sert üfleyen daha sinirlidir. Bir seminerimde dinleyicilerden biri "Benim başıma şu geldi, bir keresinde karşımdaki hanım, dumanı aşağı yukarı

değil de, yüzüme üfledi, peki bu ne anlama gelir?” diye sordu. Ben de “Bekâr mısın?” diye sordum. “Evet” cevabını alınca, “Bunun anlamını bilmezsen tabii bekâr kalırsın” dedim ve “Anladım hocam” cevabını aldım.

Bıyıklar ve sakallar da mesaj verir. Bunun ayrıntısına girmemem gerektiğini düşünüyorum. Çünkü hangi bıyığın veya sakalın değişik bir imaj çağrıştırdığını zaten biliyorsunuz. Bir örnek vermek gerekirse, bir kurban almaya gidiyorsunuz, kurban satan adam ince telli yuvarlak gözlükleri olan, keçi sakalllı ve papyon takan biri ise şoka girersiniz.



Giyiminiz ve aksesuarınızla karşınızdakine kim olduğunuzu ve kurumunuzu anlatırsınız. İnsanlar sizi “giysilerinizle” karşılar, “düşüncelerinizle” uğurlarlar; ama düşüncelerinize giysileriniz ve aksesuarlarınız değer katar. Mevlana’nın çok güzel bir sözü var:

“Ne insanlar gördüm üstlerinde elbise yoktu;

Ne elbiseler gördüm içinde insan yoktu.”

Evet, iş yaşamımızda etrafınızda dolaşan bir sürü takım elbise, sizinle toplantıya giren kalemler, sizden randevu isteyen saat markaları, size iş veren purolar, ortaklık kurmak isteyen havalı markalı deri çantalar göreceksiniz. Belki de bir parfüm markasına âşık olacak ve bir güneş gözlüğüyle flört edeceksiniz. İçinde insan olmayan elbiseleri görebilmeniz için Mevlana’nın hayata bakışını anlamanız gerekir. İşe eleman yerleştirme görüşmesi eğitimi verirken profesyonellere öğretmeye çalıştığım en önemli nokta “ilk inti-

ba”nın etkilerini silebilmeleri. Batılı yazarlar karşınızdakinin görüntüsüne önem vermenizi anlatırlar kitaplarında, bense tam tersini savunuyorum. Siz bulunduğunuz ortama uygun giyinin; ama karşınızdakinin fiziğinden etkilenmeyin. İlk otuz veya doksan saniyede oluşturduğunuz o intiba kolay kolay değişmez. Karşınızdaki pala bıyıklı, dalyan gibi iş adamının sağ kulağına takacağı nokta kadar bir küpe sizi görüşme boyunca duygudan duyguya götürecektir.

Satıcılara ve konuşmacılara insanların aklında kalmaları için üzerlerinde farklı bir aksesuar bulundurmaları tavsiye edilir, iş görüşmesinde bunu takın derler. O kadar adayın arasında bir farklılığınız, akılda kalıcılığınız olsun. Farklı renk bir kravat, bir rozet vs. O yüzden gazetelere kendi paralarıyla tam sayfa ilan verip “Türk gurusu Selami aranızda, hepinize yaşamın ve iş yaşamındaki başarının sırlarını öğreteceğim” diyen uzmanların (veya uzman çavuşların) pembe üzerine sarı puanlı papyonlar taktığını görürsünüz (bu yüzden “guru”nun yanında yaş da yanabiliyor). Cırtlak bir papyon aklınızda kalır. Yirmi dört resim karesinden farklı olanın bilinçaltına girdiği gibi.



Demirel politik hayatı boyunca şapkasını ayırt edici bir sembol olarak kullandı.

Demirel’in kalabalıklara salladığı şapka gibi, o sizi diğer liderlerden ayıran bir semboldür. Ecevit’in mavi gömleği ve kasketi gibi, kasket de ayırt edici bir semboldür. Tayyip Erdoğan karanfillerle özdeşleşmeye çalışırken, Erbakan’ın parlak sarı kravatları, Mesut Yılmaz’ın beyaz yakalı gömlek-

leri, Tansu Çiller'in fuları gibi. Ayırt edici semboller sizi akılda bırakır, Türkeş böyle bir şeye ihtiyaç duymadı, kalın kaşları yeterince farklılık oluşturuyordu. Hitler'de farkı yaratan ise badem bıyıktı.

Flört

Şimdi, bu kitabı almanızın asıl nedeni olan konuya gelmek istiyorum, flörtte beden dilinin kullanımı. 1998 yılı Şubat ayı olduğunu tahmin ediyorum. Bir konuşma yapmak için davet edildiğim TÜBİTAK salonunda şirin mi şirin, yaşça da hayli olgun bir hanım ayağa kalktı, "Şerif Bey, ben sizden flörtte beden dili nasıl kullanılır onu öğrenmeye geldim, yakalamışken anlattırmadan yollamam" diyerek, hepimizi kahkahaya boğdu.

Kadınlar flörtle ilgili ipuçlarını yakalamada ve vermede erkeklere göre defalarca daha üstündürler, dikkatlidirler. Erkeklerin bu konudaki yeteneksizliklerini en çok Hacettepe'nin Feycan, ODTÜ'nün Best gibi çeşitli cafe'lerinde ve muhallebicilerde görürsünüz. Bizler genelde gözümüze kestirdiğimiz kıza, Erol Taş'ın kurbanını öldürmeden bir saniye önceki bakışıyla, gözümüzü hiç ayırmadan müthiş bir konsantrasyon ve "Daha önce çok kızı bakışımla öldürdüm, inşallah beş on saniyeye kadar sen de Hakkın rahmetine kavuşacaksın" sertliğiyle bakarız. Bir de bunun tam tersini, yani hoşlandığı kıza "Karpuz kabuğu görmüş merkep gibi" sırıtarak bakanlarımız vardır. Sonra da birahanelerde erkek erkeğe içmek zorunda kalırız. Gerçekten ilgiyi en çok belirten şey bakışlardır ve kadınlar bunu kaçamak, omuz üzerinden sık aralıklarla hafif gülümseyerek ve saçlarını atarak yaparlar ki biz sazanların kolaylıkla oltaya atlamasına neden olurlar (sazanın pişirileceği yer nikâh masasıdır). Karşı cinsten hoşlanan kişinin göz bebekleri büyür ve parlaklaşır. Sizinle ilgilenen karşı cinsin göz bebeklerinin müthiş büyüdüğünü rahatlıkla görebilirsiniz (bilmeyen arkadaşlar için

göz bebeklerinin karanlıkta da otomatikman büyüdüğünü tekrar belirtmek istiyorum, herhangi bir kazaya neden olmayalım).

İki cins de ilgi duyduklarında daha dik durmaya ve üstlerini başlarını düzeltmeye başlarlar. Erkekler daha çok kravatlarını, yoksa saçlarını ve pantolonlarını düzeltirler.

Özellikle kot pantolonla yapılan başparmak içeride, dört parmak dışarıda duruşu, cinsel mesaj olarak yorumlanmaktadır.[28] Bu duruşu kot pantolon giyen kızlarda da nadiren görebilirsiniz. Umberto Eco'nun [29] giyimin insan davranışlarını nasıl etkileyebildiğini gösteren çok ilginç bir yazısını okumuştum. Gerçekten de giydiğiniz kot genital bölgelerinizi sıkarak sizi uyarır, kendinizi hep bir kalıbın içinde hissedersiniz. Reklamlarda üst tarafı çıplak, altında kot, kızlara cool bakışlar fırlatan birine, şalvarı giydirin, yakası da ilikli pazen bir gömlek, bir de poşu! Tavırlar bir anda değişir, cinsellikten eser kalmaz.

28 Zielke, Wolfgang (1993). Sözsüz Konuşma. İstanbul: Say Yayınları.
29 Eco, Umberto (1993). Günlük Yaşamdan Sanata. Çev. Kemal Atakay. İstanbul: Adam Yayıncılık.



Bedazzled filminde Liz Hurley. Kırmızı elbisesi seksi, bilek içi sekse açık olduğunu çağrıştırıyor.

Kadınların bilinçli yaptıkları, gözleri kısma, dudakları hafif aralık ve ıslak bırakma gibi davranışların dışında bilinçsiz yaptıklarını düşündüğüm birkaç şeyi belirtmek istiyorum. Size ilgi duyan bir hanım farkına varmadan saçlarıyla oynamaya başlar, bu ilgiyi gösteren en önemli ipuçlarından biri-

dir. İçgüdüsel olarak cephesini erkeğe döner, araya el kol engeli koymaz. Kadınların bilinçsiz olarak yaptıkları en önemli hareket ise ilgi duydukları erkeğe el bileklerinin içini göstermektir. Bunu özellikle sigara içerken yaparlar. Dışarı ilgi mesajı vermeyen bir kadın bileğini içeri doğru çevirirken, etrafta ilgi duyduğu bir erkek olan kadın ise bileğinin içini o erkeğe gösterecektir.



1980'lerin ortaları, Kayıp Kızlar filminde Ahu Tuğba, Nuri Alço'ya ve bize sigara içerken bilek içini gösteriyor. Oysa Nuri Ağabeyimize bilek içi göstermeye gerek yok; o her şeyi bilek içi görüyor, gazoza ilacı çoktan atmıştır zaten. Bu arada ilgisiz, ama Nuri Alço ve pipo süper gitmiş değil mi?

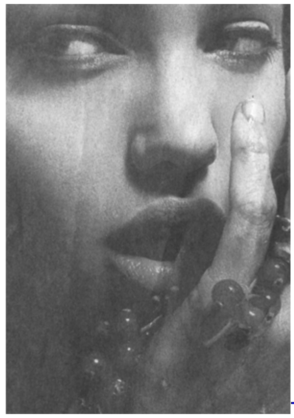
Elin bükülü olması ise ilgiye diğer bir işarettir. Bu bilgiler ışığında düşününce, eşcinsel ya da efemine diye nitelendirdiğimiz erkeklerin, genelde kadınların hareketlerini değil de; flört hareketlerini taklit ettiklerini hayretle fark edeceksiniz. Kısa saçlarına rağmen saç atmalar, bileği bükmeler, sigara içerken bilek içini gösterme, bacak bacak üstüne atarken kalça bölümünü açığa çıkarma gibi.





Poz veren fotomodellerin cinsel çekicilik yaratmak için bileklerinin hep bükülü olduğunu göreceksiniz. Aynı hareketi eşcinsel erkekler karşıdakilere mesaj vermek için kullanırlar. Marilyn Monroe’nun da tüm pozlarında bileklerini bükülü görürsünüz.



[30]

[30] Newsweek dergisi, 1988.

Angelina Jolie'nin iki pozu. Dudakların yarı açık oluşu ve ellerin dudaklarında oluşu seksi ve şehveti anlatıyor. Gözlerin yana bakması aklından bir şeyler geçtiğini hissettiriyor. Sayın Pitt'ten özür diliyoruz.

Biz erkekler ise genelde dişisinin etrafında dolaşan güvercinin ne yaptığını bilmez, hareketlerini taklit ederiz.

İki tarafın da verdiği diğer bir mesaj ise bir fırsat bulup bir saniye de olsa dokunmaktır. Bu bilinçli yapılan bir şey değildir. Ama genel olarak dokunma isteği kendisini böyle gösterir. Her dokunmayı bu şekilde yorumlama şansımız olmadığını düşünüyorum. Ama size ilgi duyan karşı cinsin bir fırsatını bulup size dokunduğunu göreceksiniz (bunun belediye otobüslerinde gerçekleştirilen şekli konumuzun dışında). Halk Bankası'nın 600'e yakın şube müdürüne iki yüzerli gruplar hâlinde verdiğim seminerlerde, bir şube müdürü "Iğdır'da eğer bir erkek, bir kızın kolunu tutarsa o kızı köyde başkası isteyemez, o gencin olur" demişti. Bu da sahiplenmeyle ilgili ilginç bir örnek. Bu arada aramızda şu anda Iğdır'a gitmek üzere hareketlenmiş arkadaşlar olabilir, kızı daha önce tutmuş birileri olabilir, en azından uyaralım istedik.

"Akıl kendinin yeridir ve kendi başına cehennemi cennete, cenneti cehenneme çevirebilir."
Milton [31]

[31] Bu sözü aktaran: Vassaf, Gündüz (1996). Cennetin Dibi. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

BEYİN, DUYGULAR VE BEDENİMİZ

Yapılan birçok araştırma, duygularımızın beden dilimizi etkilediği gibi ilginç bir şekilde beden dilimizin de duygularımızı etkilediğini gösteriyor. Ertesi gün önemli bir raporunuzun olduğunu düşünün, eğer raporu uzanarak hazırlamaya kalkarsanız beş dakika sonra uykunuz gelir. Duruşunuz duygularınızı etkiler. Kollarınızı kavuşturup, bacaklarınızla kapandığınızda algınızın da azaldığını, duygularınızın negatife dönüştüğünü göreceksiniz. Kolların kapanması algınızı mutlaka azaltır. Aynı zamanda karşınızdakinin sizinle olan iletişimi azalır. Bir iş görüşmesinde sizi kolları kapalı, bacak bacak üstüne atmış dinleyen birini ikna etme şansınız çok düşüktür.

Columbia Üniversitesi'nden Psikolog Prof. Dr. Robert Krauss'ın American Journal of Psychology'de yayımlanan araştırması buna iyi bir örnektir. Deneklerin kollarına elektrotlar bağlayan Krauss, somut kelimeler söylenirken kasların hareket etmediğini, soyut kelimeler söylenirken kasların hareket ettiğini gördü. Aynı araştırma bünyesinde, deneklere bazı kelimelerin tanımları yapılarak kelimeleri hatırlamaları istendiğinde, hatırlama çalışması esnasında ellerini kullanması yasaklanan insanların somut sözcükleri bulmakta zorlandıkları, ellerini hareket ettirenlerin ise aynı kelimeleri daha kısa sürede buldukları tespit edildi. Topluluk karşısında konuşurken hareket edin, beyninizin de hareketlendiğini hissedeceksiniz (bende hiçbir hareketlenme olmuyor, o ayrı).

Neuro Linguistic Programming üzerine yapılan bir araştırmada ise, insanlardan kendileriyle ilgili sıfatlar yazmaları istendi ve çok ilginç bir sonuç ortaya çıktı. Sağ elini kulla-

narak yazanlar kendileriyle ilgili daha çok resmî sıfatlar kullanırlarken, sol elini kullanan denekler daha yaratıcı, duygusal ve içten tanımlamalar yaptılar. Örneğin, sağ eliyle daha çok tutumluyum sıfatı kullanılırken, sol elle cimriyim sıfatı yazıldı. Bu da beynin loblarıyla ilgili bir sonuç. Beynin sağ tarafı vücudun sol tarafına hükmederken, sol lob vücudun sağ tarafına hükmeder. Beynin sol lobu mantıklı, disiplinli ve planlıyken, sağ lob yaratıcı, duygusal, içtendir. Bu deneyde görünen ilginç sonuç, vücudun sağ tarafını kullanırken sol lobu da harekete geçirdiğimizdir, yani sağ elle yazarken daha mantıklı düşünüyoruz, sol elle yazarken beynin daha yaratıcı, daha duygusal olan sağ lobunu harekete geçirdiğimiz için daha duygusal düşünüyoruz. Vücudunuzu kullanarak beynin işleyişiyle ilgili değişik sonuçlar oluşturabilirsiniz. Futbolda sol ayaklı oyuncular, oyun içinde, sol ayaklarını yoğun olarak kullandıkları için beynin yaratıcı sağ lobu hep harekettedir. O yüzden solak oyuncular hep daha yaratıcı ve yetenekli olarak tanınırlar (Maradona, Hagi, Prekazi, Sergen, Platini, Tümer, Abdullah gibi). Bu oyuncular daha yaratıcı olan sağ lobları daha aktif olduğu için sol ayaklarını zaten kullanmaktadırlar; ama tam tersi etki de oluşturmaktadır; yani vücudun sol tarafı aktif olduğu için beynin sağ tarafının etkinliğinde artış meydana gelmektedir.

Duruşunuzu değiştirmeniz algılarınızı, dolayısıyla duygularınızı etkileyecektir. Bedeninizdeki değişiklikler beyne mesajlar gönderir ve vücudun kimyasal salgıları değişir. Biz de stres verici duygularımızı bu şekilde kontrol edebiliriz. Sakız çiğnerken midemiz bir şeyler yediğimizi zannedip asit salgılar ya da topuklu ayakkabı giyen kadınların her iki ayağın topukları da yukarıda olduğu için beynin serebral dengesi bozulur; beyin, iki ayağın bir arada atıldığını zanneder (bu demektir ki yenge, yüksek topuklu ayakkabı giydiğinde onun dengesiz davranışları hoşgörüyle karşılanabilir. Ayak-

kabı topuksuzsa zaten film tamamıyla kopmuş olabilir, oradan yavaş yavaş uzaklaşın).

Dr. John Diamond "Davranışsal Hareketbilim"in dünyadaki kurucularından olup vücuttaki birçok değişikliği timüs bezinin durumuna bağlar. "Tavırlarımızı değiştirmenin yanı sıra duygusal durumumuzu denetlemenin bir başka yolu daha vardır. Bu yol, duruşlarımız ve yüz ifademizdir. Tüm duruşlar arasında en evrensel iki duruştan bir tanesi, kabullenmeyi ifade eden başın dikey bir şekilde sallanması ve diğeriyse reddetmeyi ifade eden başın yatay olarak iki yana sallanmasıdır.[32] Bütün duruşların belli meridyenlerle ilişkileri vardır; bu kabul etme ve reddetme hareketleri doğrudan doğruya timüs beziyle, bedenin tüm meridyen sistemindeki enerjinin yöneticisiyle ilişkilidir. Bu kolayca kanıtlanabilir. Timüs bezi zayıf olan bir insandan başını birkaç kez aşağı yukarı sallamasını isteyin. Timüs bezi, test sonucunda güçlü çıkacaktır. Karşıt olarak, timüs bezi güçlü olan bir insandan başını iki yana sallamasını isteyin. Bu durumda timüs bezi zayıf çıkacak. Gülümsemenin ne kadar güzel ve yararlı olduğunu biliriz. Şimdi gülümsemenin tedavi edici değerini de gösterebiliriz. Gülümseme kası, zygomaticus major (elmacık kemiğine ait büyük kas) olarak adlandırılır. Gerçek bir gülümseme, aynı zamanda alt göz kapaklarının kaslarını da ilgilendirir. Aksi takdirde soğuk gülümseme 'Kumarbaz gülümsemesi' olur. Bedendeki diğer kaslar belli meridyenlerde ilişki içindeyken, zygomaticus major kası da timüs bezi ile ilişki içerisindedir. Eğer timüs bezine dokunularak yapılan testte bu bezi zayıf olan bir insan bulursanız, gülümsemesini sağlayın. Testi yeniden uyguladığınızda timüs bezi güçlü çıkacaktır. Eğer onu gülümsetmek yerine, tıpkı bir bebeğe yaptığınız gibi yanaklarından kesme alırsanız aynı güçlendirici etki elde edilecektir. Gülümseme kaslarının üzerindeki deride bulunan alıcı sinirler bu mekanizmayı ha-

rekete geçiriyor gibidir. Deneğinizin bedenini bu şekilde, gülümsediğini düşünmesine neden olarak kandırırsınız.” [33]

[32] Tabii, Dr. Diamond Türkleri tanımıyor, kelleyi geriye atarak ve “Iıııh” diyerek hayır diyen bizleri.
[33] Diamond, John (1995). Bedeniniz Yalan Söylemez. İstanbul: Dharma Yayınları.

Dr. Diamond aynı şekilde yüzdeki yanak kasları aşağıya doğru çekildiğinde, kişinin duygusal durumunun kötüleştiğini ortaya çıkarmıştır. “Davranışsal Hareketbilim” bu durumlardaki değişikliklerin daha çok timüs beziyle ilgili olduğunu göstermektedir. Fakat, vücut duruşumuzdaki ve yüz ifadelerimizdeki değişiklikler duygularımızı, daha önemlisi, aynalama konusunda bahsettiğim gibi, karşımızdakinin de duygularını etkilemektedir.

Kambur, öne eğik bir duruş, ruh hâlimizi de eğip büker, karşımızdakinin önünde daha ezik ve eşit olmayan duruma düşeriz. Oysa dik ve sağlam bir duruş, ruh hâlimizi de güçlü kılar. Yüzümüzdeki bir gülümseme duygularımızı da daha güçlü bir hâle getirir. Bize hayatımızdaki en önemli güçlerden birini geri getirir, Hayat Enerjisini. Bozuk bir duruş ise Hayat Enerjimizi geri alır. M. Carrington diyor ki: “... İnsanoğluna özgü, yukarıya doğru dik duruşumuz, benzeri olmayan bir başarıdır... En mükemmel duruş şekli ve bütün kasların tümüyle çabadan kurtulduğu, duygusal ve motor mekanizmanın karşılıklı ilişki aracılığıyla güçlerin mükemmel dengede olduğu bir durumdur. Bütün bu başarının en eşsiz niteliği, çabadaki bu azalmadır.”[34]

[34] Diamond, John (1995). Bedeniniz Yalan Söylemez. İstanbul: Dharma Yayınları.

Silahlı Kuvvetler’de bizim yaptığımız da budur. Askeri alırsınız, ona iki ay boyunca sadece “Sağa dön, sola dön, rahat, hazır ol, yat, kalk” yaptırırsınız. İki ay içinde askerin bütün kontrolü sizin elinize geçer. Bedenini kontrol altına aldığınız askerin beyni de sizin kontrolünüze geçer, isterseniz üç

yüz askere “Yat, sürün” dersiniz, hepsi çamurun içinde sürünür. Çatışmanın en pis anında, “Karşı tepeye sürünerek ulaşın” dediğiniz asker, üzerinden geçen kurşunlara rağmen emri yerine getirir. Askerî disiplini ve vatan sevgisi olmadığı için bunu başaramayan ve “Yiyecek bulamayan insanlar inançlarını yer” felsefesinden yararlanarak terörist toplayan bölücü örgüt PKK ise, bunu teröristlerine esrar içirerek sağlar. Beyni kontrolden çıkarır. Mesaide karşınızda esas duruşta bekleyen astınız size itirazda bulunmaz, her söylediğinizi kabul etmek durumundadır. Karşınızda, vücudu üniformaya sarılmış, esas duruştaki astınızın beyni de esas duruştadır. Ellerini hareket ettirmediği sürece, Prof. Dr. Krauss’un araştırmasında tespit edildiği gibi hem soyut-somut kelimeleri hatırlayamaz hem de fikir üretemez, fikri varsa bile karşınızda belirtemez. Emniyet Genel Müdürlüğü’nde orta ve üst düzey yöneticilere verdiğim lider yöneticilik seminerlerinde, dikey hiyerarşi ile yatay hiyerarşi konusunu anlatırken genç bir komiser, “Ben bazı fikirlerimi üstüme aktarmak için planlama yapıyorum; ama o kapıyı çalıp büyük makam odasına girip esas duruşa geçtiğimde hiçbir şeyi aktaramıyorum” demişti. Ofis düzenlemenizden karşınızdakinin vücudunu ne denli serbest bıraktığınıza kadar, tüm bu ayrıntılar çalışmanın niteliğini belirler. Bu yüzden sert bürokratik yapılarda, özellikle devlet kurumlarında yapılmaya çalışılan toplam kalite ve beyin fırtınası çalışmaları çoğu zaman omurilik soğanı rüzgârları olarak sonuçlanır (Emniyet Genel Müdürlüğü’ne verdiğim seminerlerde karşımda gördüğüm aydın ve pırıl pırıl topluluk beni bir Türk vatandaşı olarak çok heyecanlandırdı. Bize çeşitli şekillerde sunulan polis portresinin çok dışında, Türkiye’nin geleceğiyle ilgili ışık veren, bilimsel ve profesyonel düşünen bu yönetici grubu geleceğin polisini şekillendirmeye çalışıyor. Bunun olumlu sonuçlarını önümüzdeki yıllarda göreceğimize inanıyorum. 1998 yılından beri Emniyet Genel Mü-

dürlüğü'nde ve Silahlı Kuvvetler'de bu konularda eğitim ve seminerler veriyorum, sonuçlarını da büyük bir sevgiyle izliyorum).

R. W. Sperry diyor ki: "Hem sağ hem de sol beyin kendilerine özgü bir hafıza zincirine ve diğer lob tarafından girilemeyen bir öğrenme deneyimine sahiptir. Birçok açıdan iki bağlantısız lob da kendilerine ait ayrı birer akla sahip gibi görünürler." [35]Beynin çalışmasını ticarileştiren ve öğretim alanına sokan Tony Buzan, "Sol beyinle planlayın, sağ beyinle yönetin!" sloganını kullanır.[36]

35 Diamond, John (1995). Bedeniniz Yalan Söylemez. İstanbul: Dharma Yayınları.
36 Buzan, Tony (1999). Aklını En İyi Şekilde Kullan. İstanbul: Arion Yayınları.

Asıl önemli olan ise beynin iki lobunu birden çalışır hâlde tutmak ve geçişli çalışmayı yapabilmek. Bunun için önerilen yöntemler arasında telefonla konuşurken devamlı aynı kulağı kullanmamak bile var.

Beyin büyülü bir dünya. Tam on iki milyar sinir hücresinden oluşuyor (sonra sayarsınız, lütfen şimdi okumaya devam edin). Beyin hücreleri arasındaki bağlantılar, tüm dünyadaki telefon sistemlerinden 1300-1400 defa daha fazlaymış (tanıdığınız kimi politikacılarda ve yöneticilerde sadece evdeki televizyonun uzatma kablosu kadar bir bağlantı kullanılmış olduğunu düşünüyor olabilirsiniz; mümkündür) ve siz, şu anda bu cümleyi okurken beyninizde saniyede yüz bin civarında kimyasal reaksiyon oluşuyor (evet, aynen şu anda mırıldandığınız gibi gâvur oturmuş bunları hesaplamış). Beynimizin kullanabildiğimiz kapasitesi ise sadece % 7 civarında. Bunu da çoğu zaman gereksiz bilgilerle dolduruyoruz. Antalya'da verdiğim bir seminerde, Adanalı bir iş adamı, "Ben ajanda kullanmıyorum ve bundan çok memnunum. Hiçbir şeyi de unutmuyorum" demişti, ona Albert Einstein örneğini vermiştim. Einstein'in zekâ düzeyini ko-

nuşmaya gerek yok. Einstein evinin telefon numarasını bilmezmiş. “Nasıl olur da bilmezsiniz?” diyenlere, “Bir not defterinin tutacağı bilgi için beynimi meşgul etmem” cevabını verirmiş, rahmetli!

İnsanlar görsel olarak düşündükleri şeyleri daha zor unuturlar. Şimdi sizden şunu yapmanızı istiyorum. Aşağıdaki on kelimeyi yavaş yavaş okuyun, her kelimeyi tek tek düşünün, tekrar başa veya bir önceki kelimeye dönmeyin, sonra kitaba bakmadan sırasıyla hatırlamaya çalışın.

1. Bisiklet
2. Tavuk
3. Yoğurt
4. Araba
5. Saat
6. İp
7. Karpuz
8. Televizyon
9. Kalem
10. Sandalye

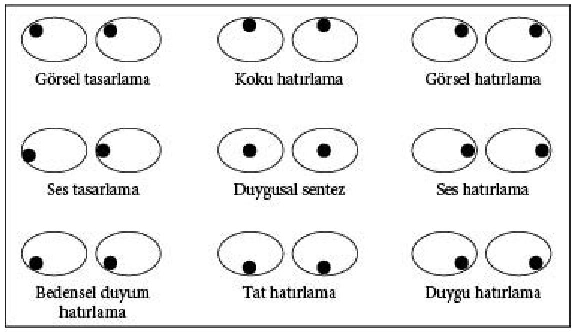
Eğer foto belleğiniz yoksa birkaç kelimenin sırası mutlaka karışmıştır. Şimdi aynı çalışmayı şu şekilde deneyin. Beyninizde görsel renkli bir film oluşturun. “Bisiklet gidiyor, üzerinde bir tavuk var, üzerinden geçtiği yoğurt, araba’nın içindeki saat’e sıçrıyor, saate bağlı ip’in ucunda bir karpuz var, (TV’de görüntü hâlinde) bir kalemi saplayıp karpuzu sandalye’ye koyuyorsunuz.” Şimdi filmdeki görüntüleri düşünün ve saymaya çalışın. Kelimeleri rahatlıkla sayacaksınız. Başka bir egzersiz veriyorum, lütfen deneyin. 20 kelimeyi ve daha fazlasını rahatlıkla sayabilirsiniz.

1. Kırmızı

2. At
3. Kâğıt
4. Uçak
5. Şarap
6. Mikrofon
7. Altın
8. Kütüphane
9. Ev
10. Fil

Bu kelime hatırlamanın bir yöntemi daha var, konumuzun dışında kaldığı için değinmiyorum. Bu kelime hatırlama yöntemleri, eski Yunan'dan bu yana kullanılıyor, yani Buzan'ın keşfettiği şeyler değil; ama Amerikalılar her alanda olduğu gibi satmasını biliyor. Oysa Mark Twain, "Belleğinizi doldurmaya çalışmayın, zihninizi geliştirin" der. Türk Zekâ Vakfı tarafından 2002 yılının en zeki insanı seçilen Boğaziçili kıza, spiker bir soru sordu: "Müthiş bir belleğiniz vardır herhâlde?" "Yoo" dedi kızcağız, "Hatta hafızam çok kötüdür, fakat bilgiye ulaşmanın yollarını biliyorum." Belleğinizi değil, zihninizi geliştirin; ama bunun için Amerikalılara para kaptırmayın.

Beyin görüntü kullanımıyla çok yakından ilgilidir, gözleri takip ederek kimi düşünceleri yakalarsınız. Karşınızdaki kişi sizinle konuşurken sağına doğru bakıyorsa, beyninin sol lobunu kullanıyordur, yani tasarlama ve planlama yapıyor olabilir. Sola doğru bakıyorsa, sağ lobu kullanıyor olabilir, yani hatırlıyordur ve büyük ihtimalle hayallere dalmıştır. Karşınızdakinin göz hareketlerinin size verebileceği ipuçları şöyle olabilir:



Gözlerin verdiği mesajlar [37]

[37] Revell, Jane ve Norman, Susan (1997). In Your Hands NLP in ELT. London: Saffire Press.

Kitapta yer alan, zihin haritalaması ve beynin loblarıyla ilgili olan "know-how"a sadece konumuzla ilgili olan boyutuyla değindim ve tamamen yurt dışı kaynaklı bir konu olduğundan fazla girmek istemedim.

"Yaşam hoştur; ama biçimden yoksundur.
Sanat yaşamı biçimlendirir."
Jean Anuilh



RENKLERİN İŞ YAŞAMINDA KULLANIMI

Kansas Üniversitesi Sanat Müzesi'nde bir araştırma için halının altını elektronik bir sistemle donatırlar, duvar rengini beyaz ve kahverengi olarak değişebilir hâle getirirler. Sonuç çok ilginçtir. Arka fon beyaz kullanıldığında, insanların müzede yavaş hareketlerle daha uzun süre kalıp daha fazla alanda dolaştıklarını tespit ederler. Arka fon kahverengiye

döndüğünde ise insanların müzede çok daha hızlı hareket edip, daha az alanda dolaşıp müzeyi çok daha kısa sürede terk ettiklerini görürler. O yüzden dünyadaki fast food restoranların hepsinin sandalyeleri ve masaları kahverengi, duvar boyaları ise kahverengi-şampanya-pembe karışımıdır. Hiçbir "fast food"cu-nun duvarını beyaz göremezsiniz.

ODTÜ'deki Mc Donald's'ta duvarlara konan alakasız kiremitlerden oluşturulmuş kahverengi fonlar mutlaka dikkatinizi çekecektir. Londra'daki Mc Donald's'tan, Amerika'dakine kadar duvar resimlerinin hep kahverengi, kırmızı tonlu olduğunu görürsünüz. "Çabuk yiyin! Çabuk gidin!" Renklerin insanlar üzerindeki yadsınamaz etkisini fark eden Batılı şirketler bunu iş yaşamında sıklıkla kullanmaktalar. Logo seçiminden, ürünün beyninizde yaratacağı imaja kadar renklerin insan üzerinde inanılmaz etkileri vardır. En azından "Kardeşim burası fast food, bir an önce yiyin gidin" diyemedikleri için her tarafı kahverengiye boyuyorlar. 1998 Ağustosu'nda bir günlüğüne Bursa'ya uğradık. Sevgili arkadaşım Üsteğmen Şahin İpek, bizi akşam, ünlü İskender Kebapçısı'na götürdü ve yemek sırasında "Şerif Ağabey buraya ne zaman gelsem bir an önce gitmek istiyorum, içeride kalmayı hiç istemiyorum" dedi. Tüm duvarlar tavan dâhil baştan aşağı kahverengi ağaç kaplamaydı. Ben de ona Burger King, Kentucky Fried Chicken ve benzer fast food'ların bunu yıllardır bilinçli olarak yaptığından bahsettim. Bizim lokantacılar ise lüks tutkusuyla aslında uzun zaman oturulması ve keyif alınması gereken bir yerde yanlış uygulama yapmışlardı.

Büronuzda kahverengi mobilyalar kullanmayın! (Çalışanlar uzun süre kalsın istiyorsanız.) Erol Aksoy'un bildiğinden midir bilinmez, kahverengiyi hiç sevmediği söylenir. Kendi sigorta şirketine gittiğinde, kahverengi giyenler bina dışına kendilerini zor atıyorlarmış. Oradan ayrılan bir sigortacı an-

latmıştı, “Bir gün kontrole geldi, biz birkaç kişi kahverengi takım elbise giymiştik, bizi alelacele binadan kovaladılar.” Bir arkadaşı ise masanın altına saklanıp kurtulmuş (en azından Cine 5 Genel Müdürü Sevgili Enis’in kahverengi giymekten zamanında yeterince bıktığını biliyorum). Kahverengi aynı zamanda teklifsiz, rahat bir renk olarak kabul edilir. Gazetecilere tavsiye edilecek bir renktir. Geçtiğimiz günlerde Sayın Hakkı Devrim’le yaptığımız bir telefon görüşmesinde kendisine, programında krem ve kahverengi tonları giymesini önerdim. Karşınızdakinin kendisini resmiyetten uzak daha rahat hissetmesini ve açılmasını sağlar. Kendisi üzerinde ciddi bir takibim yok; ama tüm ünlüleri rahatlıkla konuşturmasıyla tanınan, ünlü televizyoncu Larry King’i televizyonda her seferinde kahverengi kravatlar ve ceketlerle görüyorum. İstanbul’da bir dergi grubuna verdiğim seminerde gazetecilere bundan bahsettim ve röportajlarında kahverengi giymelerinin avantaj olacağını söyledim. Böylece karşılarındaki rahatlıkla çözülüp konuşurlar. Daha sonra, aynı dergi grubundan benimle röportaj yapmak üzere Ankara’ya gelen bir gazeteci dostum, “Şerif Bey, sizin yaptığınız konuşmanın ertesi günü bir röportajım vardı, kahverengileri giyip gittim, gerçekten adamı susturamadık” demişti. Tabii, Clint Eastwood rollerindeki bir adamı kahverengi renklerle konuşturma ihtimaliniz olmaz; ama belki bir iki kelime fazla söyletebilirsiniz.

Sevgili Özden Aslan 1940’lı yıllardan bu yana Avustralya’da kahverengi üç parça takım elbise üretilmediğini söylemişti. (Bu arada Sayın Özden Aslan’ın Bir İnsan Kaynakları Masalı [38] adlı kitabını mutlaka öneririm. Alanındaki en iyi kitaplardan biri.) Batılılar, “You blend in people” diyorlar. Kahverengi toprak rengidir ve diğer insanların arasında kaybolup gidersiniz. İş görüşmelerinde, profesyonel toplantılarda kahverengiyi tercih etmeyin.

[38] Aslan, Özden (2006). Bir İnsan Kaynakları Masalı. Ankara: Elma Yayınevi.

Şimdi lütfen bir kalem alın ve aşağıdaki kelimeyi okuduğunuzda aklınıza gelen rengi boşluğa yazın.

KAMYON...!

“______________________”

KIRMIZI!

Verdiğim seminerlerde bunu sorduğumda da dinleyicilerin % 75-80’i, hayretle toplu olarak kırmızı yazdıklarını fark ediyorlar. Renkler ve kavramlar beyninizde üst üste gelmiş durumda. Kullandığınız renk (giyimde, logoda, broşür kapağınızda, bina dizaynınızda olabilir), insanların üzerinde yadsınamaz nörolojik etkiler bırakıyor (kırmızı yazmayanlar lütfen silip düzeltsinler). Kırmızı iştahı açar. O yüzden dünyadaki gıda firmalarının hepsinin logosunun kırmızı olduğunu hayretle fark edeceksiniz; Coca Cola, Pizza Hut, TGI Friday’s, Mc Donald’s, Ülker, Burger King, Lay’s... bu listeyi binlere çıkarabilirsiniz.

Dünyadaki bütün gıda firmaları logolarında kırmızıyı kullanırlar, bütün “fast food”ların markaları da iştahı artırdığı için kırmızıdır.

Kırmızı tansiyonu yükseltir ve kan akışını hızlandırır. O yüzden gençliğe hitap eden markalar da logo ve ürünlerinde kırmızıyı tercih ederler. Levi’s, Le coq Sportif, The Little Big, Nike, Puma sizin ekleyeceğiniz yüzlercesi. Spor arabalarda da ateş, adrenalin ve gençlik simgesi kırmızı tercih

edilir. Northampton-Londra şehirleri arasındaki yolda bir saat içinde 4-5 kırmızı Ferrari, Porsche ve Lamborghini'yi çeşitli aralıklarla gördüm, başka bir tek renk yoktu. Tabii otomobil firmaları bu renkleri belirlerken kadın ve erkeklerin tercihlerini, farklarını da değerlendiriyorlar. Ford erkekler için ürettiği Mustang'i, içinde sarı tonlar olan bir kırmızıyla satarken, kadınların tercih ettiği Probe'da mavi ton bulunan bir kırmızıyı kullanıyor. Çünkü kendine süveter alan kadınların en az yarısının maviyi tercih ettiği biliniyor. İnsanlar kırmızı fonlu mekânlarda zaman kavramını kaybetmeye başlıyorlar ve bu yerler uykusuzluk yaratabiliyor. Bu yüzden tüm gece kulübü, bar, pavyon türü yerlerde (ilgili arkadaşlar bilir) kırmızı fonlar kullanılır. Zamanı unutun! İştahınız açılsın, daha çok için! Uykusuz kalın!

Otomobil firmaları, büyüklüklerini göstermek için maviyi; enerji, heyecan ve gençliği vurgulamak için de kırmızıyı kullanırlar. Batılı firmalar maviyi tercih ederken, kültürel özellikleri nedeniyle Japon ve Güney Kore otomobil devlerinin kırmızıyı tercih ettiklerini göreceksiniz.

Aksigorta kırmızı-gri olan logosunu kırmızıya çevirdi; hızlı, genç, dinamik bir şirket olduklarını ve ödemelerin anında yapıldığını anlatan bir renk.

Bir seminerimde "Peki boğalar niye kırmızı renge saldırıyor?" diye sormuşlardı. Maymunların dışında, araştırılan hayvanların hemen hemen hepsi siyah beyaz görmektedir, yani boğalar da renk körüdür. Kırmızıya değil kendilerine sallanan koyu renkli beze saldırırlar. Birinin çıkıp İspanyol-

lar'a bu gerçeği anlatması gerekir. Belki de kanı, heyecanı ve enerjiyi anlatan o kırmızı bez arenadaki, ölüme mahkûm olan o zavallı boğaya değil de tribünlerde oturan, televizyonları başında ölümü, kanı ve bağlantılı olarak cinselliği isteyen binlerce manyağa sallanıyor. Matadorun ve etrafındaki yardımcıların, hatta atların üzerine serilen örtülerin bile kırmızı olması bununla ilgili bir ipucu olabilir mi? Birilerinin de çıkıp bize bunu anlatması gerekir. Ben de onlara "Peki itfaiyeciler niye kırmızı renk kemer takar?" diye sordum, cevap çıkmadı. "Pantolonları düşmesin" diyeymiş.

Kırmızı; cinsellik, enerji, kan, skandal, arka sayfada garanti mayolu bir kadın resmi demektir. Dergi ve gazete grupları bu yüzden kırmızı logo kullanırlar. Ciddi bir gazete çıkardıklarında ise maviyi tercih ederler. İstisnai olarak Cumhuriyet gazetesi, rengini Türk bayrağından almıştır.

Bizim semt pazarlarında domates satan vatandaşların tezgâhının üstündeki büyük şemsiyelere bakın, kırmızı olduğunu görürsünüz. Eski Bergama'daki büyük Artemis heykelinin önünde mermer bir havuz vardı ve havuzun içinde hep zeytinyağı olurdu. Tüm Mezopotamya'dan, Ege'den ve adalardan insanlar tapınağa bu muhteşem heykeli görmeye gelirlerdi; heykeli bu kadar çarpıcı yapan şey ise zeytinyağı dolu havuzdan heykele yansıyan güneş ışığıydı. Aynı hileyi şimdi pazarlarda domateslerin üzerine kırmızı şemsiyeden

yansıyan ışığın canlılığını kullanan pazarcılarda görürsünüz.

Domates, Amerika kıtasının keşfiyle batıya geldi ve kırmızı rengi nedeniyle zehirli zannedilerek yüz yıl kadar yenmedi. Domates, bir Fransız kralı halkını domatesin zehirli olmadığına inandırmak için toplum önünde domates yedikten sonra tüketilmeye başlandı.

Aslında ham iken yeşil olan domates, çekirdekleri olgunlaşmaya başladıkça kırmızılaşır ve ilgi çekmeye başlar. Domatesin renk değiştirmesi çok gelişmiş bir kimyasal sürecin ürünüdür. Enzimler tarafından çürütülen yeşil klorofiller yerlerini o ana kadar gizlenen kırmızı karotenlere bırakırlar.41

Kasaplarsa dükkânlarında yeşili hiç kullanmazlar. Yeşil vejeteryanlığı temsil eder. Yeşil doğanın kendisidir. Yeşil güven verir. O yüzden bankaların logolarında en çok tercih ettikleri iki renkten biridir. Ev için de rahatlatıcı bir renktir. Yaratıcılığı körükler, Batıda büyük otellerin mutfaklarındaki duvarları aşçıların yaratıcılığını artırmak için yeşile boyarlar. Hastaneler de logo ve iç dizaynlarında yeşili tercih ederler. Çünkü rahatlatıcı ve sakinleştiricidir. Tabiatı en çok hatırlatan renktir. Yeşil alanlarda insanların daha az mide ağrısı çektikleri tespit edilmiş. Sakız paketlerinde, sebze satılan yerlerde de yeşil en çok tercih edilen renktir.

Renklerin gözdeki kimi sinir hücrelerini kısa süreli olarak öldürdüğü gözlendi (burada öldürmeden kastettiğimiz yok etme değil, kısa süreli devre dışı bırakma). Renkler, bakıldığında bu iki tür hücreden birini öldürüyorlar. Kimi renklerin ise bu iki tür hücreyi birden öldürdüğü görüldü. Yeşil bunlardan bir tanesi. Yeşil uzun süreli bakıldığında gözdeki iki

hücreyi birden öldürüyor ve başka tarafa baktığınızda diğer renkleri algılama şansınız yok oluyor. O yüzden yeşil rengin araba göstergelerinde kullanılması pek tavsiye edilmez (VW Polo, Renault Broadway yeşil göstergelere birer örnek olabilir). Gece göstergeye baktıktan hemen sonra gözünüzü yola çevirdiğinizde kısa bir süre farklı renkleri algılayamazsınız. Karşıdan gelen farlar geçtikten sonra, bir süre görmeyle ilgili zorluk çekmemiz de buna bağlanabilir. Okuduğum bir bilimsel yayında, insan gözünün mavi ile yeşile uzun süre bakamadığı yazıyordu, mavinin de yeşille aynı özelliği taşıdığını düşünüyorum.

Siyah, gücü ve tutkuyu temsil eder. Hırsın da bir ifadesidir. İş görüşmelerinde sorarlar: "Şirketimiz işe başladığınızda size bir araba verecek, ne rengi tercih edersiniz?" 'Siyah' cevabını verirseniz, şirket; hırslı, yükselmeyi isteyen bir eleman geliyor, diye düşünür. Diğer renklerin anlamlarını da göreceğiz. Bizde ve Batı'da siyah matemi simgelerken, Japonya'da mutluluğun simgesidir. Fonda kullanıldığında karamsarlığı çağrıştırır. Işığı yok eder. Siyah konsantrasyonu en çok getiren renktir. Einstein konsantre olabilmek için perdeleri siyah, gün ışığı olmayan bir odaya girer ve öyle düşünürdü.

Sigmund Freud maviyi okyanussal ve sakin diye niteler. Faber Birren ise tansiyonu düşürdüğünü söyler. Araplar ise mavi taşların, firuzenin kanın akışını yavaşlattığına inanırlar. Nazar boncuğu o yüzden mavi taşlıdır. Sakinleştirici bir renktir, Batı'da bu sakinleştirici etkisi yüzünden intiharları azaltmak için köprü korkuluklarını maviye boyarlar (Boğaz Köprüsü'nde bu iş şov için yapıldığından maviye boyama yerine, spot ışıkları ve sahne görüntüsü ve kırmızımsı bir ışık atmosferi oluşturulabilir). Amerika'da bir ilkokulun duvarlarını beyaz ve portakal renginden maviye çevirirler, çocukların notlarının yükseldiğini, yaramazlıklarının azaldığını gö-

rürler (beybabam bunu duyduğunda “O tarihte okula eli sopalı bir müdür gelmiştir de ondan uslanmışlardır.” dedi). Mavi ve özelikle lacivert kozmik bir renk olarak kabul edilir; sonsuzluğu, otoriteyi ve verimliliği çağrıştırır. O yüzden dünyadaki firmaların yarısından fazlası logolarında maviyi kullanırlar. Size bir gazetede yakaladığım bir haberi veriyorum.



Hilton'un logosu değişti

DÜNYANIN sayılı otellerinden Hilton'un yıllardır kullandığı siyah harflerden oluşan logosu değişti. Otelin 2 binli yıllardaki imajı olduğu" açıklanan yeni logoda siyah harfler yerini maviye bıraktı. Belirgin harflerden oluşan ve dünyadaki tüm Hiltonlar'da hemen kullanılmaya başlanan logonun, son 3 yıl içinde

Hilton amblemini maviye çevirirken, insanların kafasında daha büyük bir kuruluş imajı oluşturacağını biliyor. Aynı şekilde Bill Clinton (Boston Üniversitesi’nde hocalık yapan sevgili İhsan Boyvoda 1997’de yapılan bir ankette ABD’de Michael Jordan’ın Bill Clinton’dan daha çok tanındığını söyledi. Herhâlde son gelişmelerden sonra Jordan’ı geçmiştir), büyük jüriye ifade vermeden önce mavi kravat takarak daha inandırıcı olacağı yönünde danışmanlarınca uyarılmıştır.

Bankaların logolarında ve imaj oluşturmada en çok kullandıkları iki renk mavi ve yeşildir. Maviyle büyüklüklerini, yeşille güvenilirliklerini vurgularlar.

Dünyadaki bütün bankalar baskın renk olarak güvenirliklerini göstermek için yeşili; büyüklüklerini göstermek içinse maviyi kullanırlar. Kontrast renk olarak parayı vurgulamak

için bazen bronz ve altın rengi ya da herkese açık oldukları-nı göstermek için turuncuyu da kullanabilirler.

Yeşil ve mavi sağlamlığın habercisidir. Hakkında sık sık batıyor söylentisi çıkan, çok kazandıran bankaların ise logolarının mavi olması yeterli değildir, korumalarını dahi maviye boyamalarını öneririm.

Mavi, yeme içgüdüsünü azaltan bir renk, o yüzden fast food zincirleri içeride mavi hiçbir şey kullanmazlar. Mümkün olsa mavi tişörtlü müşterileri dışarı atmak isteyebilirler. Tüm diyet ürünler mavi yazı ve logo kullanırlar. Süt ve süt ürünleri de sağlıklı, fakat şişmanlatıcı olmadıklarını anlatmak için maviyi ve yeşili tercih ederler.

Marie Clarie dergisi de yaptığı bir araştırmada ilginç bir şekilde mavi basılan kapaklarının en çok satan sayılar olduğunu tespit etti.



Başbakan yardımcısıyken Başbakanlıkta merdiven altındaki hamam mermerlerinin önünde konuşma yapan Mesut Yılmaz, ANAP'ın o dönemki logosu sarı olmasına rağmen, 2002 seçimlerinde hep lacivert fonun önünde konuştu. Buradaki afişlerde arka fonu reklam şirketi hazırladığı için profesyonellik var. Fotoğrafa dikkatli bakın; Mesut Yılmaz'ı gülümserken görmek herkese nasip olmaz.

Mavi en uzaktan görülebilen ışıktır. Kırmızı ise doğa içinde en dikkat çekici renklerden biri olmasına rağmen, yakından

kolaylıkla fark edilebilirken, uzaktan daha zor ayırt edilmektedir. O yüzden Batı'da gökdelenlerin ve yüksek noktaların üzerinde uçaklar için konulan uyarı ışıkları maviye çevrilmişken bu bilgiden yoksun biz, hâlâ ısrarla kırmızı işaret ışıklarını kullanmaktayız. Oysa kırmızı uzaktan dikkati çekmez. Herhâlde bizde de pilot çarpmadan önce son anda "Eşhedü enna..." diyebilsin, imansız gitmesin diye binalarda kırmızı uyarı ışığı konuyor. Pistlerde pilotların öncelikle görmesi gereken yer olan "ördek" adı verilen ışıklar, mavimor arasıdır. Tüm bu fark edilme, ışıkların yaydığı dalga boyları ile ilgilidir. Hatırlar mısınız; eskiden polis arabalarının üzerinde yuvarlak, tek bir ışık vardı, bu ışık ya mavi ya da kırmızı olurdu. Son dönemde Batı'da



Dünyadaki bütün büyük firmalar, logolarında mavi ve lacivertin tonlarını kullanırlar. Farkındaysanız Nokia, Sony, Philips, İzgörenAkın, bunlar hep aynı kategoride şirketler.

polis otolarının üzerinde dikdörtgen ışıklar görmeye başladık, bunların genellikle yarısı mavi yarısı da kırmızıydı. Bunun nedeni de lambanın kırmızı sayesinde yakından, mavi sayesinde de uzaktan fark edilebilmesiydi. Bu lambalar Türkiye'ye geldi ve polis arabalarının üzerine kondu. Tabii nedeni bilinmeden...

Portakal rengi ise, çabuk dikkat çeker. Eğer bir ürün ve markada ise, bu ürün herkes için imajını verirsiniz. İnsanlar o kapıdan içeri rahat girebileceklerini hissederler. Portakal rengi bulunduğu grubu sayıca çok gösterir. 1974 Dünya Kupası'nda Hollanda Milli Takımı'nın başında olan Ernst Hap-

pell “Bu turuncu formalarla biz sahada rakip takımdan daha fazla sayıda görünüyoruz” demişti. Gerçekten de bayraklarında turuncu renk olmamasına rağmen, kraliyet rengi olduğu için hep portakal rengi formalarıyla sahaya çıkarlar ve televizyon görüntülerinde daha kalabalık görünürler. Amerika’da cezaevlerindeki tutukluların turuncu giydiğini görürsünüz. 2002 Ocak ayında Küba’ya getirilen El Kaide örgütü üyeleri turuncu üniformalarla hücrelere kondular, açıklamada, kaçmaya kalkarlarsa kolay fark edilebilmeleri için dendi.

Gri tahmin ettiğinizin tersine gözün en rahat ayırdığı ve algıladığı renklerden biridir. Göz, grinin on sekiz alt tonunu ayırt edebilir. Ağır bir renktir; hareketsizliği ve yavaşlığı temsil eder. Silahlı Kuvvetlerde her yeri griye boyarız. Kapılar, kaloriferler; devlette de her şey gridir. Puslu belirsiz bir hava gibi yaratıcılığı da öldürür.

 [39]

[39] Hürriyet gazetesi, Nisan 2000.

Eğer ABD Başkanı veya Yunan Dışişleri Bakanı konuşuyorsa arka fon laciverttir. Devletin büyüklüğünü ve gücünü anlatır. Bizi yöneten bir önceki üçlüyü görüyorsunuz. Türk devleti adına başbakanlıkta tüm dünyaya açıklama yapıyorlar. Arkada gri mermerler. Devlet adına hiçbir sembol, açıklama yok. Gri; devleti, gücü, inanılırlığı anlatmaz. Bu ekibin kabi-

nesinden bir bakana yönetim eğitimleri veriyordum, ona söyledim: "Arkaya üç tane de kurna taktırın!"

Bronz, genellikle negatif bir etki yaratır. Tepki almak istediğinizde işe yarar, içki reklamlarında belki biraz da içki rengi ile benzeşmesinden kullanılır. Kimi bankaların yazı karakterlerinde altın-bronz karışımı bir şekil ve rengi kullandığını görürsünüz. Bunun nedeni, daha çok altını ve parayı çağrıştırmasıdır.

Size 1998 yılı içerisinde gazetelerde çıkan iki haberden bahsetmek istiyorum.

Bu haber bir iki gazetede "Amerikanvari intihar, şeytana tapan gençler intihar etti!" şeklinde çıkmıştı. Şeytana tapan gençlerin kendilerini şeytana kurban ettikleri gibi şeyler yazıyordu. Sonradan pırıl pırıl bu iki çocuktan birinin şizofren olduğunu, tedaviye rağmen iyileşmediğini, ama çevresine çok saygılı, derslerinde çok başarılı olduğunu, şeytana falan da tapmadıklarını öğrendik. Ne kadar kolay yargısız infaz yapıyoruz, değil mi?



ABD'de toplu intihar

götüreceklerine inanan tarikat üyeleri, zehirli karışımı votka eşliğinde içtikten sonra ölümü yataklarına uzanarak beklediler.

MOR ÖRTÜLER

Bir örnek giydikleri dikkat çeken tarikatçıların üzerlerinde siyah giysiler ve nike ayakkabılar vardı. Ayrıca üstleri de "Cennetin Kapısı" anlamına gelen mor örtülerle örtülmüştü. İntihar eylemi üç gün sürdü. Birinci ve ikinci

MOR HAYRANI...

Sık sık intiharı düşündüğü, mor rengi çok sevdiği için tırnaklarını mora boyadığı belirtilen Alp Cenan Yuğaç ile Aslı Yardımcı'nın 'Mor ve Ötesi' adlı gruba da hayranlık besledikleri öğrenildi. İki genç akşam saatlerinde Zeynep isimli arkadaşlarının ayrılmasından bir süre sonra dışarı çıktılar. Birlikte apartmanın en üst katına çıkan gençler, sahanlığın duvarına mor renkli pastel kalemle, "Hepinizi seviyoruz. Ama buraya ait değiliz. We don't belong here" diye yazdılar.

"şeytan burada" yazıları ve yakılan ateşlerin kalıntıları da bulundu. Sık sık intiharı düşündüğü için tedavi gören Alp Cenan Yuğaç mor rengi çok sevdiği için tırnaklarını da mora boyuyordu.

intihar edecek

kıyafetler giyen bu grubun diğer üyelerini belirlemek için çalışmalara başladı. Şeytana tapanlar grubu üyelerinin üzerlerinde mor renk bulundurdukları belirlendi. Yetkililer, ailelerin ve kendilerine bu tür sorunlarla başvuran gençleri tanıyan psikiyatrların

Mor, nevrotik duyguları açığa çıkardığı, insanları bilinçaltında korkuttuğu tespit edilen bir renk. Bu olayda da intihar eden çocuğun, şizofren olduğu görülüyor. Bu kitapta yayımlamak istemediğim ve görmekten çok üzüldüğüm intihar resmindeki bir ayrıntı çok dikkatimi çekti. Yerdeki ajandadan, bir kenara savrulmuş çakmağa kadar her şey mordu. Yüzündeki masum ifadenin beni çok üzdüğü bu gencin tırnakları dahi mora boyanmıştı. Rockçıların, uçuk solistlerin

hepsinin makyajlarının mor olduğunu görürsünüz. Uyuşturucu kullanıp bıraktığı söylenen ve cinselliği üzerine çok konuşulan şarkıcılardan Harun Kolçak bir TV röportajında "Yatak odam tamamen mor" demişti (evet, ben de oturup öyle programlar seyrediyorum).

Soner Yalçın'ın Efendi adlı kitabında belirttiğine göre Celal Bayar ve Adnan Menderes'in Yassıada'da kaldıkları hücrelerin duvarları da mor renge boyanmıştı.

Pembe giyenlere, hizmetlerinden dolayı ödeme yaparken kendimizi daha rahat hissettiğimizi tespit ettiler. İngiltere'de Boots ve Marks & Spencer (orada gıda da satıyor) mağazalarında bütün tezgâhtarların pembe gömlek giydiğini gördüm. Bu devamlı politikalarıdır, diye düşünüyorum. Bu kitabı okuduktan sonra bizde de çek senet mafyası, tahsilata pembe gömlek giyerek gider herhâlde. "Ağabey çok paranı aldık; ama herhâlde kendini çok rahat hissediyorsundur!" ya da şirketlerde şöyle konuşmalar geçecektir:

– Banu Hanım ne o? Pembe gömlek giymişsiniz, zam mı isteyeceksiniz?

– Şey, evet efendim. Siz de mi okudunuz?

– Bana pembe membe işlemez, çık dışarı!

Bir grup deneğe çeşitli renklerdeki kurabiye kutularını gösterip "Sizce en iyi kurabiyeler hangisinde?" Sorusu sorulduğunda çoğunluğun pembe kutuda en lezzetli kurabiyelerin olduğunu düşündükleri görülmüş. O yüzden çikolata ve kurabiye kutuları pembe ile eflatun arası bir renkte seçilir.

Sarı geçiciliğin ve dikkat çekiciliğin ifadesidir. O yüzden tüm dünyada taksiler sarıdır. Dikkat çeksin ve geçici olduğunu bilsinler diye. Araba kiralama firmaları logolarında hep sarıyı kullanırlar. "Ürün geçici, lütfen geri getirin!" demek istiyorlar.



O yüzden dünyada hiçbir banka, ambleminde bildiğimiz sarıyı kullanmaz (portakal, bronz ya da bakır kimi zaman yer alabilir). Paranın geçici değil, kalıcı olmasını isterler. “Parayı yatırın ve unutun lütfen” demenin bir yoludur bu. Benim bugüne kadar sarıyı logosunda baskın bir renk olarak kullandığını gördüğüm tek banka bizim kamu bankası Vakıfbank’tır. Aslında kamu bankası oldukları için haklılar, “Bizde para pek durmaz, politikacılara ve yakınlarına avanta kredi olarak dağıtıyoruz” demenin bir yolu olabilir.

Sembolizmde sarı; geçiciliği, ölümü hatırlatır. Muhteşem Gatsby filminin başlarında Gatsby’nin arabasının sarı olduğunu gördüğünüzde filmin sonunda öleceğini anlarsınız; sarı odalarda çocukların daha çok ağladığı, büyüklerin daha sinirli oldukları tespit edildi. İlginçtir birçok hayvan öfkesini göstermek için kırmızıdan çok sarıyı kullanır. Sinirlendiklerinde renkleri sarıya dönüşür. En az pigmentle yaratılan renk olduğu için tabiatta en çok rastlanan renklerden biridir. Sarı gül ayrılığı simgeler.

Beyaz; istikrarı, devamlılığı ve temizliği simgeler. Yine Muhteşem Gatsby’de, ana karakterlerden Daisy (papatya) iyiliğin timsalidir ve roman boyunca üzerinde beyaz giysiler vardır. Özdemir Asaf’ın şiirinde olduğu gibi:

“Bütün renkler aynı hızla kirleniyordu,
Birinciliği beyaza verdiler.”

Bu yüzden eğer üzerinizde fazlaca şaibeler olan bir politikacıysanız, beyaz ağırlıklı kıyafetleri seçmelisiniz. Beyaz elbiseler sizin temiz olduğunuz imajını verir. 2002 yılındaki genel seçimlerde üzerinde en çok şaibe olan iki lider halkın karşısına beyaz gömlek ve beyaz döpiyeslerle çıktılar. Biz de inandık.

Evet, renklerin dünyası ve şirketlerin bunu nasıl kullanıp bizimle nasıl oynadıkları apayrı bir konu. Amerikan mutfak eşyaları üreticisi Tupperware, mevcut nötr renklerini değiştirdiğinde satışlarını bir anda % 30 artırmıştı. Farkındaysanız onlar Pavlov, biz de denekleri, Zil çalŞAcıksınlarŞSatŞ-Zil çalŞAcıksınlarŞSat.

Peki iş görüşmesinde hangi renk arabayı seçmeliyiz? Lacivert, mavi ve gri genel anlamıyla istikrarlı, iyi çalışacak disiplinli bir elemanın ipucudur.

Kırmızıyı seçmişse gezmeyi tozmayı seven, işten çok aşk düşünen bir elemanla karşı karşıya olabilirsiniz. Genel prensibi “Savaşma, seviş”tir. Tabii görüşme şöyle geçmemeli.

A: Ne renk arabayı alırdınız?

B: Kırmızı.

A: Sahtekâr! Şirketin parasını pavyonlarda yedirtmem ben!

B: !..

Sarı : Fazla uzun çalışmayacak, geçici bir elemanı anlatabilir.

Beyaz : Yavaş ama kalıcı, güvenilir, devamlı bir personel.

Siyah : Yükselmeyi hedefleyen, hırslı tuttuğunu koparan.

Yeşil : Uyumlu, problem çıkarmayı sevmeyen, yaratıcı.

Mor : Ani duygusal iniş ve çıkışlar olabileceğinin göstergesidir.

Renklerin dekorasyondaki kullanımını ise sayın Meltem M. Etcheberry'nin bilgilerinden aktarıyorum.

Pembe

: Uzaklaştırıcı, tatlı / yoğun, monoton.

Yeşil

: Uzaklaştırıcı, soğuk, durağan / rahatlatıcı, dinlendirici.

Sarı

: Yakınlaştırıcı, açık, ışıyan, şaşaalı, hafif / teşvik edici, canlı, davetkâr.

Turuncu

: Sıcak, kuru, ön plana çıkan / teşvik edici, canlı, davetkâr.

Kırmızı

: Yakın, ışıyan, sıcak, canlı / heyecanlandırıcı hırslandırıcı.

Mavi

: Uzaklaştırıcı, durağan, sıkı, birişik / soğuk, taze, pratik.

Açık mavi

: Uzaklaştırıcı, serin, ıslak / pasif, hijyenik, dinlendirici.

: Yakınlaştırıcı, ağır / temin edici, aracı, pasif.

: Arzulayıcı, susatıcı / yadırganan, garipsenen, pasif.

Beyaz

: Genişletici, uzaklaştırıcı / rahat, hijyenik, temiz.

Açık gri

: Uzaklaştırıcı, hafif / rahat, kolay, uygun.

: Ağır, sıkı, yakınlaştırıcı / bunaltıcı, yerleştirici.

: Ağır, sıkı, yakınlaştırıcı / bunaltıcı, boğucu, sıkıcı.

Ne faydası var arı gibi çalışmanın,



Bal alacak çam ağacı kalmadıktan sonra?

"Düz Beyaz Kâğıtlarda Birkaç Satır,
Bir Zaman Yaşadığımızı Hatırlatır Bize Siyah "
Behçet Necatigil

SON SÖZ

Ben bir bilim adamı ya da psikolog değilim. Size teorilerden bahsetmek yerine pratikten, Türkiye'den ve beden dilinin günlük yaşamda kullanımından bahsetmek istedim. Verdiğim eğitimlerin sonunda "Şerif Bey, bunlara dikkat edersek psikopat olabiliriz! Siz her şeye nasıl dikkat ediyorsunuz?" diye soruyorlar. Özel yaşamımda profesyonel bilgilerimi kullanmıyorum. Ama Müzakere Yöntemlerinden, Liderlik ve Yönetim Becerilerine; Zaman Yönetiminden, Problem Çözme Tekniklerine kadar iş yaşamında birçok başlığı bilmek zorundasınız. Biz iş yaşamına bunları bilmeden giriyor ve yıllar içinde deneyim kazanıyoruz. Batı'da ise tüm yönetici adayları bunları öğrenerek iş yaşamına başlıyor. "Euro 2001 Leadership and Beyond" başlıklı konferansta liderlik üzerine bir konuşma yapmam istendi. Avrupa'nın her ülkesinden gelen 200'e yakın dinleyici vardı, bunların 30 kadarı Türk'tü. 7-38-55 oranını orada sorduğumda, tüm topluluğun bu oranı söylemek için el kaldırdığını gördüm. Bizim yöneticilerimizin hiçbiri bilmiyordu. Yabancılara verdiğim seminerlerde konu hakkında bilgi sahibi olduklarını görüyorum, biz ise pek bir şey bilmiyoruz. İsveçli bir dinleyici bunları lisede öğrendiklerinden bahsetmişti. Bizim ülkemizi yönetenler ise bilmiyor.

Bunları bilmek "yuppie" olmayı gerektirmiyor. İş yaşamında sık sık karşınıza çıkan züppelerin zaten bunları bilmediğini göreceksiniz. İş yaşamında sadece nitelikleriniz var. Bugün rahmetli Sakıp Sabancı yaşasaydı tüm maddi varlığını alıp cebinde beş parasız sokağa aynı nitelikleriyle bıraksanız, on senede ciddi bir iş başarısını yakalardı. Kişisel niteliklerinizi yükseltmeniz hayat kalitenizi de artırır. Çetin Altan'ın bir

sözü var: “Güneydoğu’daki bir toprak ağasının milyarları ıstakozun tadına bakmaya yetmez.”

Bu anlamda modern yönetimin kullandığı teknikleri bilmek çok önemli. Bunları iş hayatınızı daha avantajlı hâle getirmek için kullanmaksa sizin elinizde. Oradaki formüllerin aynısını Türkiye’de kullanmak da olası değil. De Bono’nun Altı Şapkalı Düşünme Tekniği ilginç, ama bizim pek şapka kullanma alışkanlığımız yok. Sen benim ülke kültürümü bilmeden, insanımı tanımadan gelip buraya ABD’deki formülleri anlatma arkadaş.

Bir gün evimin telefonu çaldı. Kuzenim Alperen, “Şerif Ağabey, şu gazete tam sayfa renklerle ilgili bir yazı yayımlamış. Senin kitabından kelime kelime almışlar ve senin adını yayımlamamışlar, bu hırsızlık değil de ne?” dedi, cidden gazeteyi aldım; kitaptaki renklerle ilgili bölümü aynısıyla yayımlamışlar ve adımı hiç belirtmemişler. Bir akşam evimin telefonu çalmaya başladı, çeşitli kurumlardan öğrencilerim arayıp, “Hocam, televizyonda bir bey var şu anda sizin bize verdiğiniz eğitimi aynı esprilerle, aynı örneklerle, ama sizin isminizden hiç bahsetmeden anlatıyor, inanılacak gibi değil” dediler. Telefonlar gelmeye devam ederken TV’yi açtım, 8-10 ay önce benden eğitim alan çok sevdiğim bir öğrencim, isminin altına “beden dili uzmanı” yazmışlar ders anlatıyor. Bir gün İzmir’den evimi aradılar, bir dostumdu, “Şerif, internetten bir mail geldi; senin kitaptan renklerle ilgili bölümü almışlar, hiç kaynak belirtmeden tüm Türkiye’ye yolluyorlar, İzmirli diye bir site.” Cidden de yazı internet vasıtasıyla tüm Türkiye’ye ulaştı ve hiçbir kaynak göstermediler. Bir gün tıp kuruluşunda verdiğim bir saatlik bir seminerimin sonunda, biri yanıma geldi “Benim bir arkadaşım bu seminerin aynısını, aynı esprilerle aynı bilgilerle ve aynı uygulamalarla dinlemiş, şu beyi mi taklit ediyorsunuz?” diye benden detaylı eğitim almış bir öğrencimin adını verdi ba-

şımdan aşağı kaynar sular döküldü. Hiçbir şey söylemedim. Bu arada bir danışmanlık ve eğitim şirketi "Dikkat Vücudunuz Konuşuyor!" başlığı altında eğitim vermeye başladı. Geçenlerde yayınevinden Didem aradı, "Hocam bu kişisel gelişim dergilerinden birinde Ece Vahapoğlu diye bir yazar kitabın renklerle ilgili bölümünü almış, kendi yazısı gibi yayımlamış; ben görüşeceğim" dedi. Görüştüğünde "Ben o yazıyı üç internet sitesinden aldım" demiş. Öyleyse internet sitelerinin adını yaz, kendi adını yazma o yazının altına. Bizdeki kişisel gelişimci denilenlerin mentalitesini iyi anlatıyor değil mi? Ne dergi ne de bu şahıs özür yazısı yazdı.

Benim seminerlerimi dinleyenlerin bildiği bir şey vardır, on cümlede bir; bir yazarın, bir bilim adamının adını anarım. O bilgiyi kimden öğrenmişsem ismini söylerim. Kitabımı okurken de satır aralarında kırk elli isim göreceksiniz, bilgi aldığım için isimlerini mutlaka belirtirim.

Birçok öğrencim benden izin alarak, asetatlarımı alıp eğitimimin aynısını veriyorlar, ben de çok memnun oluyorum. Çeşitli üniversitelerden öğretim üyeleri arayıp benden konuyla ilgili bilgi istiyorlar, büyük bir memnuniyetle aktarıyorum. Konuyla ilgili master tezi yazanlar İZGÖREN&AKIN'a geliyorlar, tezleri için destek veriyorum, Türkiye'nin neresinden çağırırlarsa koşarak gidiyorum ve bilginin bu şekilde paylaşılmasından büyük memnuniyet duyuyorum.

Bir programın başında "Siz bu konunun ülkedeki en önemli iki uzmanından biri kabul ediliyorsunuz" dediklerinde, bir şey söyledim: "Ben konunun uzmanı değilim. Benim gözümde uzmanlık çok daha uzun yol almayı ve müthiş bir araştırma temposunu gerektiren bir terim. Sekiz-on yıllık öğrenme sürecini uzmanlık diye nitelendiremem."

Elime yeni bir kitap geçti Malcho'nun Beden Dili kitabı. Alıp baştan sona okudum, tek kelime yeni bir şey öğrenme şansım olmadı. Çünkü bu alandaki çalışmalar çok temel.

Bölgelerle ilgili teorem tüm kitaplarda aynıdır, santimleri değişik verirler. Ken Cooper'ın kitabındaki masa düzeniyle, Zielke'ninki aynıdır. Hareketlere olduğundan fazla anlam yükleyen Pease'in kitabındaki yorumlarla J. Fast'i karşılaştırdığınızda aynı yorumları görürsünüz. Otto Schober'le Desmond Morris'i karşılaştırın, açı yorumlarını hangisi hangisinden almış diye düşünürsünüz. Biraz Atkinson'un yorumları farklıdır. Aslında farklı olan ülkelerine ve yaptıkları işlere göre konuyu yorumlamalarıdır. Hiçbiri Hitler'in elini nasıl kullandığını fark etmemiştir. Hiçbirinde renklerle ilgili bir araştırma yoktur. Bir tek Zielke, o da tüm dünyada bilinen psikolojik yönüyle ilgili yorumlar yazmıştır. Daha önemlisi hiçbirinde Türkiye ve bizim kültürümüz yoktur. Aslında ben de kitapta yazdığıma pişman oldum. En dürüstleri, içine iki şarkı türkü sözü ekleyip mağaza isimlerini değiştirip uzun uzun yazılar yazdılar ve çıkıp: "Ben bu konudan habersizdim, konuyu Şerif Hocamdan öğrendim" demediler. Diğerleri, nasılsa bilen yok diye topluluğun önüne çıkıp uzmanlık yaptılar. Konuyu bilen biri yapılan konuşmada onlarca hata bulabilirdi oysa. Konuya tam hâkim olmadan yapacağınız yorumlar dalga dalga yayılır.

Mesai arkadaşlarıyla ilgili: "Hocam altı ay önce beraber eğitim aldık, konudan haberi yoktu; şimdi uzman olmuş, bütün arkadaşlar bunu konuşuyoruz" diyen öğrencilerime, bir şey söyledim: "Türkiye'de her alan öyle bakir ki hemen uzman olabilirsiniz. İki haftada spor yazarı, üç ayda genel müdür, bir günde bakan olursunuz."

Bu kitaptaki örneklerin çoğu alıştığınızın aksine Türkiye'den ve Anadolu'dan (araştırmalar dışında, onda da mecbur kaldım). Kitaptaki hiçbir bilgi sizin doğallığınızı bozmaya yönelik değil. O doğallığımızı yeterince bozdular zaten. Gençlere bakın, hepsinin beden dili Amerikalılara benzedi. Kendi kültürümüzü kaybettirmeye başladılar bize. Eğer bi-

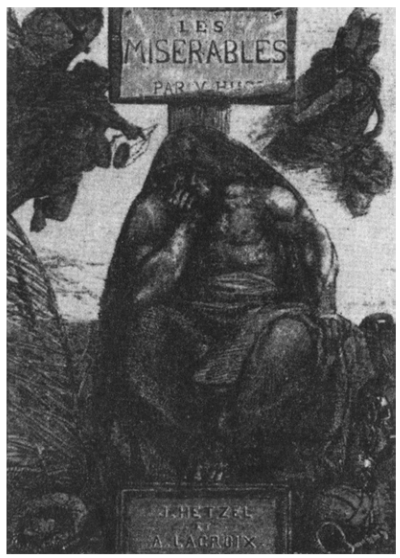
rilerini taklit edersek olabileceğimiz en iyi şey “en iyi taklittir.”

Bu kitapta okuduğunuz hiçbir şeyin doğallığınızı bozmasını istemem. İletişim denilen şey kendiniz ve doğal olmaktır. Tavırlarınızın içine biraz yapaylık girerse bunu herkes hisseder. Olduğunuz gibi olun, sevdiğiniz şekilde konuşun, bildiğiniz gibi tokalaşın, hiçbir zaman yuppie olmayın; çünkü okuduğum Batılı kitaplar hep bu yapaylaşmayı vermeye yönelik. Ben, “Kimseniz, o olun ve doğallığınızı hep koruyun; ama bunları da mutlaka bilin! Yarın öbür gün size uygulamaya kalkacak bir züppeye karşı gerekebilir” diye düşünüyorum.

Jandarma Subay Hazırlık Okulu’nda, “Beden Dili” üzerine verdiği seminerde yüzlerce subaya benim kitabımı gösterip “Bu konudaki bütün kitapları okudum yazılmış en iyi kitap bu” diyerek kitabımı gösteren adını bir türlü öğrenemediğim Hacettepe Üniversiteli öğretim üyesine, bir gün izlediğim bir TV programında benim adımı vererek “Türkiye’deki en önemli uzman” diyen Doç. Dr. Nuran Yıldız’a, bu bilgiyi ve her türlü bilgiyi yaymaya çalışan tüm öğrencilerime ve “okur görüşünü pek belirtmez” inancının aksine bana ülkenin her yerinden yazan ve okuyarak bu ülkenin gelişimine destek veren sizlere çok teşekkür ediyorum. Günün yorgun bir saatinde bir okurdan gelen telefon kadar güzel bir şey yok çünkü.

Dikkat Vücudunuz Konuşuyor’u yazmam için beni motive eden, destek veren ekip arkadaşlarım başta olmak üzere herkese teşekkür etmek istiyorum. Beni en çok gururlandıran nokta ise uluslararası eğitim veren ve ülkeye döviz getiren bir Türk kuruluşu olan İZGÖREN&AKIN’da çalışıyor olmak. Çünkü yabancılar bizden tişört alır, halı alır; ama bilgi için bize para ödemezler. İZGÖREN&AKIN bu konuda bir ilk. Bilgi ihraç ediyor ve Türkiye’ye döviz kazandırıyor. Ben

bu satırları yazarken arkadaşlarım Ukrayna'dan gelen bir "Eğitici Eğitimi" semineri talebini cevaplıyorlardı. ELMA Yayınevi'nin de bu kitapları dünyaya satacağı günü büyük bir özlemle bekleyeceğim. Vakit ayırıp bilgi paylaştığınız için ise ayrıca teşekkürler. Aldıkları beden dili eğitiminin yaşamlarını farklılaştırdığını, iş yaşamında onları başarıya götürdüğünü, 19 yıldır yanında konuşmaya çekindiği eşiyle rahat konuşabilmeye başladığını söyleyerek beni bu çalışmaya motive eden öğrencilerimin, dostlarımın ve yöneticilerin yaklaşımları bu kitabı yazmama neden oldu; ama eğer bu birkaç satır siyah, bir zaman yaşadığımı size hatırlatırsa bu bile yeterli diye düşünüyorum. Dostlukla...



Ahmet Şerif İzgören

"Ne insanlar gördüm üstlerinde elbise yoktu;

Ne elbiseler gördüm içinde insan yoktu."

Mevlana Celâleddîn-i Rûmî

"Tüm bildiklerimiz başkalarından öğrendiklerimizdir.

Bu kitabı yazarken sizlerden çok şey öğrendim.

Teşekkür ederim."

Ayşe Yılmaz, Ali Ayrancı, Ayfer Karaca, Ahmet Parla, Ayşe Sönmez, Aslı İşmen, Ali Rıza Oktay, Ali Kuyumcu, Ayşen Özkan, Adnan Sağlam, Ali Ecevit, Ahmet Mekin, Ahmet Nacar, Ayhan Yazıcı, Aydın Uyanık, Ahmet Ürey, Atilla Şahin, Ayhan Filazi, A.Rıza Öztoprak, Atilla Ayvalı, Atalay Kibaroğlu, Ahmet İzgören, Aslı Tarakçıoğlu, Aydın Tunaboylu, Ali Özen, Ayşenur Güvenir, Atilla Okumuş, Ahmet Nacar, Ayşen Onaran, Aytaç Balamir, Adalet Ağaoğlu, Ateş Uzundemir, Atilla Perçin, Ayhan Akengin, Atilla Dorsay, Ahmet Ergüneş, Ahmet Şakar, Ali Demireğen, Ahmet Bostancı, Aynur Gürata, Akif Sayın, Alperen Doğan, Alper Barış, Bahar Ulusoğlu Darn, Beycan Şahin, Belin Güney, Bekir Uluer, Berna Civan, Bülent Okutucu, Bora Özkula, Banu Akın, Burçin Büyükönal, Barış Gümüşbaş, Berna Mutlu, Birten Gökyay, Cumhur Demirdağ, Cemal Duran, Çiçek Uluer, Tanset-Çiğdem Özege, Cihan Büyükışık, Cemil Başo, Can Demirci, Cezmi Güler, Cihan Akçaboy, Cemal Ekinci, Erdoğan Yeğen, Deniz Öztekin, Deniz Özbeyli, Deniz Zeyrek, Erkut Tanrıseven, Erhan Kara, Emel Mutlu, Erhan-Özlem Özallı, Alp Damat, Ercan Mersin, Elif Çintuğlu, Emel Erdoğan, Erdoğan İzgören, Ertan Karapirinler, Ender Kakıcı, Erol-Semra Atmar, Emine Onat, Ertan Çiftdoğan, Ercan Abbasoğlu, Erkan Önal, Emel Çelikkanat, Emel Baştürk, Enis Karslıoğlu, Engin İnal, Engin Orhan, Erbay Avşar, Erdoğan Vatansever, Ender Kakıcı, Füsun Beyazkılıç, Faruk Cimbar, Fahrettin Öncel, Fatma Gürer, Füsun Konyalı, Fikret Mulhan, Filiz-Murat-Zeynep Etiz, Ferhat Güngör, Feride-Necmettin Mehmetoğlu, Faruk Akbaş, Fatih Akdamar, Füsun Şahin, Güray Burgun, Gaye Çarmıklı, Güray İlköz, Gül Polat, Göksel Göçer, Güzin Batı, Günay Kuşçuoğlu, Gökhan, Gürkan-Handan Doğan, Gül Tanrıseven, Gonca-Raci, Gülfem Aslan, Hakan Akın, Handan Büyükaksar, Hakan Yaman, Hasan-Behiye, Hande Erdoğan, Hami Sıcakkan, Hülya Özer, Hakan-Sevim Akman, Hakan Uluer, Ali Osman-Hakan Kocabaş, Hüseyin Kökten, Ha-

kan-Özlem Arslantürk, Hülya Ergüç, Halis Ruhi Ekingen, Hakan Ersöz, Hasan Babür Leşkeri, Hasan Kaplan, Hüseyin Ali Çam, İsmail Haskara, İdris Alhanlıoğlu, İlker Gülüm, İrfan Kaya, İdil Demir, İsmail İğdeli, İclal Ergenç, İsmail Karpuzcu, İlknur Akıntürk, İsmail Boztaş, İrfan Karagöz, İbrahim Avcı, İsmail Üstel, Kemal Suyalçınkaya, Kamil Süral, Kemal Arıkan, Kadir Çiçek, Kürşat Özkan, Koray Toy, Levent Bedir, Lütfiye Oktar, Mehmet Özaksu, Murat Özüdoğru, Meryem Ağca, Mühsin Önal, Mehmet Vatandaşlar, Metin Altun, Müjdat-Şenay Sönmez, Mahmut-Şule Akça, Müzekka Damgacıoğlu, Mehmet İzgören, Mustafa Acar, Mehmet Dadak, Meltem Kutay, M. Culum Örten, Mahir Özmen, Mustafa Uçak, Mehmet Güllü, Mahmut Toprak, Mustafa Erdoğan, Mustafa-Zeliha Eser, Müge Kibaroğlu, Mete Özel, Mustafa Baştürk, Melih Cevdet Anday, Mine İşgüven, Mustafa Durak, Dr. Mustafa Bakar, Mine Engin Tekay, Mustafa Uçar, Mehmet Terzi, Mehmet Kılıç, Mehmet Sepetoğlu, Mustafa Liman, Mustafa Karpuzcu, M.Emin Sevi, Mustafa Kemal Elmas, Metin Berke, Muhsin Köşger, Merve Baykara, Mumin Tozan, Murat Taştan, Nuray Eryiğit, Nail Vural, Nusret Tekmen, Nejat Töngür, Nuri Özdil, Nurten Kızal, Nurşen Günaydın, Necmiye Ergüneş, Nejat Ercan, Nazik Erik, Muzaffer Tokmak, Ayça, Burcu, Feray Duran, Necmettin Kaya, Neriman Uğur, Nasuh Mahruki, Necip Yılmaz, Nükte Öcal, Naile Kemal, Naim Dilek, Nadir Kılıç, Nevzat Adil, Nüzhet Akın, Nebi Gül, Necdet Ergin, Osman Tanrıseven, Osman Turan, Hakan Balcı, Rıza Kaçamak, Olcay Özgen, Öner Göv, Osman Barışık, Oguz Seçkinay, Olcay Sain, Oğuz Güzel, Özlem Rençber, Ömer Tamer, Orbay Bölek, Olgun Dönmez, Özcan Kutay, Önder Helvacıoğlu, Özgür-Özlem Çavlışoğlu, Oktay Altun, Ömer Ercan, Perihan-Ferhan Saylıman, Raşit Özen, Reha Süha Çimen, Rıza Aydın, Recep Can Şen, Prof. Refik Osmanoğlu, Rabia Dokumacı, Rahime Balık, Recai Recep, Dr. Raşit Ercan, Reşit Dinçer, Serpil Yı-

kılmaz, Serpil Demirci, Sinan Batır, Selçuk Mutlu, Sanem-Uğur, Sevinç Özcan, Sevim Aktaş, Semih Sergen, Şükrü Karaca, Şinasi Havuz, Şenol Çakır, Şemsa Yeğin, Ahmet Ecevit, Şenol Kurubal, Şinasi Şentürk, Şahin İpek, Şemsi Tanrıseven, Şakir Şentürk, Talat Saygılı, Tolga-Ayşe Kutlu, Seval Çetin, Sadık Ağca, Tansel Şahin, Tuğba Nisan, Turgut Ecevit, Turan Öztürk, Ümit İzgören, Ümit Söylemez, Ülkü Canıtez, Ülkü Ercan, Uğur Dedeoğlu, Uğur Hakan Kocatürk, Uğur Şerif Peker, Ünal Çelik, Vildan Şengüler, Mutlu-Yılmaz-Ülker Turhan, Vural Okur, Vahap Katkat, Vedat Kahraman, Yılmaz Yalçın, Yücel Tanyürek, Yücel Ercan, Yusuf Oğuzoğlu, Yılmaz Ölçen, Vicdan Erkır, Zinnur Barışık, Zehra Doğan, Prof. Zeki Palalı, Zerrin Barışık, Zülfiye Özdemir, Zafer Erbaşlar, Özden Aslan, Ömer Koca, Ati-Arzu, Efe-Ege, Adnan Özdemir, Ali Sevinç, Ertuğrul Köker, Nazlı, Binnaz, Bengül, Koray, Kemal, Suna, Yavuz, Mehmet, Şenay, Remzi, Melek, Davut, Thresa Doğuelli, Abdullah, Önder Aytaç, Deniz, Koray, Suat, Kürşat, Gökhan, Nurullah Akbay, Ahmet Eryiğit, Esin, Elif, Hakan, Ayşegül-Alptekin, Anna Lia, Ann, Prof. Ahmet Kocaman, Hakan, Viv Sloan, Paul Brown, Stuart Gray, Caroline Stanford, Sezer Sönmez, Ali Özkara, Rekin Çalı, Arif Şahin, Süleyman Yolcu, Esra Demircioğlu, Belkiye Kadir, Rüya Arslan, Nesrin Gülcemal, Devletşah, Tural, Ceren, Hande Mutlu, Kadir, Defne Yazıcıoğlu, Gülhan Berkman, Ercan Üdül, Deniz Yılankaya, Dr. Necdet, Meltem Ferendeci, Elif-Ensar-Kevser Kutay, Gevher Akçaboy, Burak, Talha, Ahmet Ergüneş, Necmiye, Aslı, Muhittin-Müzeyyen Ergüneş, Saime İzgören, Nedret, Hayati, Emre, Enes, Gülsev, Cem, Simon Denny, Mike West, Leyla Üstel, Akif Sayın, Fahri Öz, Elif Garipağaoğlu, Turhan Bozkurt, Bensu, Gülten, Ayhan Şaylıman, Yıldız Öztürk, Arzu Çalgüner, Cihat Eryılmaz, Nilüfer İnce, Neva, Melih Ercen, Ahmet Kule, Veli Yıldız, Nuri Öztürk, Mehmet Alkan, Nurten Ceceli Alkan, Yaprak Özer, Mine Kılıç, Erdal, Yasemin, Pınar, Batuhan, Er-

sin Asarkaya, Elif Özbaykal, Mustafa Deniz, Ömer Kaya, Ümit Seyitoğlu, Ömer, Seda Barışık, Müge Cicioğlu, Cem Arpacı, Şefkat, Müge, Orhan Kuyumcu, Sibel İğdeli, Cemil Doğan, Fatma Er, Hatice, İbrahim, Şadiye Yurdabak, Gökçen Kayınova, Serhat Bilim, Murat Toktamışoğlu, Cengiz Alkış, Bahar Ulusoğlu Darn, Mustafa Tanyeri, Uğur, Ümit Çıkrıkçı, Fulya Alagöz, Kaan Aral, Savaş Ceylan, Şerif Saraoğlu, Dursun Yaşa, Celal, Erkal Sahtiyancı, Erhan Algan, Ersoy Özgür, Önder Aytaç, Melih Derneli, Uğur, Hacer, Sibel, İhsan Boyvoda, Hülya-Egemen Havuz, Mine Kılıç, Tijen Eren, Türkan, Tülay, Serap, Tamer, Suna Coşkun, Ayça Diktaş, Gülfem Tandoğan, Ömer Burak, Ömer Koca, Ali Öztürk, Şerafettin Genç, Ethem Uludağ, Hayri Uğur, Tahir Boran, Yahya Güler, Avni Erdoğan, Haldun Aydın, Yalçın Tanoğlu, Ramazan Emre, Kazım Usta, M.Nazım Eroğlu, Mücahit Yanılmaz, Mr. Knobelsdorf, Reha Denemeç, Asuman Selçuk, Sema, Emel, Pelin, DPT'li tüm dostlar, Mahir Ersöz, Nuri Ateş, Hasan Alsancak, Veli Yıldız, Şükrü Çukurlu, Erdoğan Sakal, Hüseyin Duran, M.Emin Yıldırır, Faruk Ünsal, Ercan Taştekin, Prof.Dr. Peyami Cinas, Hande Yeşilbaş, Selin Bilensoy, Müge Cantekin, Baha Pak, Elif İnkaya, Ahmet Acuner, Oğuz Aslan, Gaye Dinçel, Hakan Mermicioğlu, Gül Balcı, S. Umut Sav, Tuğce Tunç, Zeynep Günday, Emrah Günday, Faruk Yarman, Burcu Sel, Bora, Lâl, Melis, Erim, Efe, Nisan ve Sîmin.

> "Başkalarının bilgileriyle bilgili olabilirsiniz; ama sadece kendi aklınızla akıllı olabilirsiniz."
>
> Montaigne

KAYNAKÇA

Alder, Harry (1997). NLP, Sinir Dili Programlaması. İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Aslan, Özden (2006). Bir İnsan Kaynakları Masalı.

Ankara: Elma Yayınevi

Atkinson, Max (1984). Our Master's Voices. New York: Routledge.

Axtell, E. Roger (1991). Gestures: The Do's and Taboos of Body Language Around the World. John Wiley & Sons, Inc.

Baltaş, Acar, Zuhal (1992). Bedenin Dili. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Berry, Adrian (1989). Bilimin Arka Yüzü. Ankara: TÜBİTAK Yayınları.

Buzan, Tony (1999). Aklını En İyi Şekilde Kullan. İstanbul: Arion Yayınları.

Cooper, Ken (1989). Sözsüz İletişim. İstanbul: İlgi

Yayıncılık.

Diamond, John (1995). Bedeniniz Yalan Söylemez. İstanbul: Dharma Yayınları.

Eco, Umberto (1993). Günlük Yaşamdan Sanata. Çev. Kemal Atakay. İstanbul: Adam Yayıncılık.

Ferris & Mahrebian (1967). Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. The Journal of Counselling Psychology, Cilt 31, s. 248-252.

Hall, Edward T. (1966). The Hidden Dimension. New York: Doubleday.

Henry, C. Lewis (1952) Five Thousand Quatations. New York: Garden City Books.

Inbau, E. Fred, Reid, E. John, Buckley, P. Joseph (1997). Suçlu Sorgulamaları. Çev. Ahmet Kule.

İlin,M-Segal. E. (1995). İnsan Nasıl İnsan Oldu? İstanbul: Say Yayınları.

İzgören, Ahmet Şerif (2006). Eşikaltı Büyücüleri. Ankara: Elma Yayınevi.

Köse, Samet (2002). Cummings Profil. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

La Fay, Howard (1965). Be Ye Men of Valour. National Geographic Society.

Morris, Desmond (1990). Hayvan-İnsan Sözleşmesi. İstanbul: İnkılâp Kitabevi.

Morris, Desmond (1994). Bodytalk: A World Guide to Gestures. New Jersey: Cape Publishing.

Okur, Vural (2006). Gizemli Güç Hipnoz. İstanbul: İm Yayın Tasarım.

Packard, Vance (1957). The Hidden Persuaders. New York: David McKay Company.

Pamuk, Orhan (2003). Kara Kitap. İstanbul: İletişim Yayınları.

Pease, Allan (1981). Body Language How to Read Other's Thoughts by Their Gestures.
Sydney: Camel Publishing Company.

Postman, Neil (1985). Amusing Ourselves to Death. New York: Penguin Books.

Revell, Jane ve Norman, Susan (1997). in Your Hands NLP in ELT. London: Saffire Press.

Şahin, Nesrin Hisli (1994). Stresle Başa Çıkma. İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Tanpınar, Ahmet Hamdi (1999). Saatleri Ayarlama Enstitüsü. İstanbul: Dergâh Yayınları.

Vassaf, Gündüz (1996). Cennetin Dibi. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Wills, Pauline (1997). Yansıbilim ve Renk Terapisi. İstanbul: Alkım Yayınevi

Zielke, Wolfgang (1993). Sözsüz Konuşma. İstanbul: Say Yayınları.

Ş